

**BISNIS TANAH PEMAKAMAN ALKAH MAHABBAH
GUNUNG RONGGENG MARTAPURA KALIMANTAN
SELATAN**

SKRIPSI

Diajukan untuk Melengkapi dan Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi



Oleh

ADELIA MARSITA
NIM. 130 212 0254

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALANGKA RAYA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN EKONOMI ISLAM PRODI EKONOMI SYARIAH
TAHUN 1439 H/ 2017 M**

PERSETUJUAN SKRIPSI

**JUDUL : BISNIS TANAH PEMAKAMAN ALKAH MAHABBAH
GUNUNG RONGGENG MARTAPURA KALIMANTAN
SELATAN**

NAMA : ADELIA MARSITA

NIM : 130 212 0254

FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

JURUSAN : EKONOMI ISLAM

PROGRAM STUDI : EKONOMI SYARIAH

JENJANG : STRATA SATU (S1)

Palangka Raya, November 2017

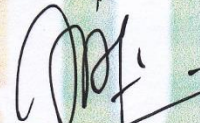
Pembimbing I



M. Zuhair Arifin, M.Hum
NIP. 197506022003121003

Menyetujui

Pembimbing II



Jelita, M.Si
NIP. 198301242009122002

Mengetahui

Dekan Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam



Dra. Hj. Rahmaniar, M.Si
NIP. 195406301981032001

Ketua Program Studi
Ekonomi Syariah



Itsla Yunisva A. M.E.Sy
NIP. 198910102015032012

NOTA DINAS

Hal : **Mohon Diuji Skripsi**
Saudari Adelia Marsita

Palangka Raya, November 2017

Kepada
Yth, Ketua Panitia Ujian Skripsi
IAIN Palangka Raya
Di-
Palangka Raya

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah membaca, memeriksa dan mengadakan perbaikan seperlunya,
maka kami berpendapat bahwa Skripsi saudara :

Nama : **ADELIA MARSITA**

Nim : **130 212 0254**

Judul : **BISNIS TANAH PEMAKAMAN ALKAH**
MAHABBAH GUNUNG RONGGENG
MARTAPURA

Sudah dapat diujikan untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi.

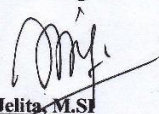
Demikian atas perhatiannya diucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I


M. Zainal Arifin, M.Hum
NIP. 197506022003121003

Pembimbing II


Jelita M.Si
NIP. 198301242009122002

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul **BISNIS TANAH PEMAKAMAN ALKAH MAHABBAH GUNUNG RONGGENG MARTAPURA KALIMANTAN SELATAN** oleh Adelia Marsita NIM : 1302120254 telah dimunaqasyahkan Tim *Munaqasyah* Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya Pada :

Hari : Rabu

Tanggal : 15 November 2017

Palangka Raya, 15 November 2017

Tim Penguji

1. **Dra. Hj. Rahmانيar, M.SI**
Ketua Sidang/Anggota
2. **Itsia Yunisva A. M.E.Sy**
Penguji Utama/Anggota
3. **M. Zainal Arifin, M.Hum**
Penguji II/Anggota
4. **Jelita, M.SI**
Sekretaris Sidang/Anggota

(.....)

(.....)

(.....)

(.....)

Dekan Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam

(.....)

Dra. Hj. Rahmانيar, M.SI
NIP. 195406301981032001

BISNIS TANAH PEMAKAMAN ALKAH MAHABBAH GUNUNG RONGGENG MARTAPURA KALIMANTAN SELATAN

ABSTRAK

Oleh Adelia Marsita

Bisnis jual beli tanah di masyarakat sudah tidak asing lagi dijadikan sebagai pendapatan sampingan masyarakat, karena jual beli tanah ini sangat banyak diminati oleh masyarakat dan juga sebagai mata pencaharian untuk mendapatkan keuntungan. Salah satunya bisnis jual beli tanah pemakaman yang ada di Kalimantan yaitu tanah pemakaman Mahabbah yang berada di Gunung Ronggeng Martapura Kalimantan Selatan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis bagaimana pengelolaan dalam bisnis tanah pemakaman Mahabbah. Beranjak dari rumusan masalah: yaitu (1) Bagaimana pengelolaan bisnis tanah pemakaman Mahabbah Gunung Ronggeng Martapura? (2) Apa saja kendala-kendala dalam bisnis tanah pemakaman Mahabbah Gunung Ronggeng Martapura? (3) Bagaimana bisnis lahan pemakaman Mahabbah Gunung Ronggeng Martapura menurut fatwa MUI?

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Adapun penelitian ini dilakukan selama 2 bulan dan lokasi penelitian mengambil tempat di Tanah Pemakaman Mahabbah Gunung Ronggeng Martapura Kalimantan Selatan. Objek dalam penelitian ini adalah bisnis tanah pemakaman Mahabbah Gunung Ronggeng Martapura sedangkan subjek penelitian ini adalah pengelolaan tanah pemakaman Mahabbah Gunung Ronggeng Martapura. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Penelitian ini menggunakan teknik analisis data menurut Miles dan Huberman yaitu *collection, reduction, display, dan verification*.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pengelolaan dari bisnis tanah pemakaman Mahabbah telah menggunakan pondasi manajemen yaitu perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengontrolan. Transaksi yang digunakan oleh Alkah Mahabbah dengan sistem hadiah. Sistem hadiah sama halnya dengan jual beli tetapi sistem hadiah yang digunakan oleh Alkah Mahabbah merupakan strategi untuk promosi. Bisnis pemakaman Mahabbah dalam pengelolaannya tidak memiliki kendala dari segi pemasaran, maupun mengupah karyawan. Menurut fatwa MUI bisnis pemakaman diperbolehkan, asalkan di dalam menjalankan bisnis tidak ada unsur *tabzir* dan *israf*. Bisnis pemakaman Alkah Mahabbah yang dijalankan tidak adanya unsur *tabzir* dan *israf*, sebelum bisnis dijalankan diperhitungkan harga dan fasilitas yang disediakan oleh Alkah Mahabbah, tidak hanya untuk mengambil keuntungan secara pribadi namun untuk membayar gaji karyawan dan memenuhi kewajiban untuk membayar pajak.

Kata Kunci : Bisnis, Tanah Pemakaman.

THE BUSINESS OF ALKAH MAHABBAH CEMETERY LAND AT MOUNT RONGGENG MARTAPURA SOUTH KALIMANTAN

ABSTRACT

By Adelia Marsita

The Business buying and selling land in the community is no stranger to serve as a side income communities, for land purchase is very much in demand by the community and also providing a livelihood for profit. One of them is buying and selling businesses burial ground in Kalimantan actually is Mahabbah burial ground which is located on Mount Ronggeng Martapura South Kalimantan. The goals of this study was to investigated and analyze how the management in business Mahabbah burial ground. Then, the research problem: there are (1) How does the business management of the cemetery Mahabbah Mount Ronggeng Martapura ? (2) What are the constraints in the cemetery business Mahabbah Mount Ronggeng Martapura ? (3) How does the business graveyard Mahabbah Mount Ronggeng Martapura by MUI ?

This research is a field research using qualitative descriptive approach. The research was carried out for 2 months and the location of the research taking place in the Land Cemetery Mahabbah Mount Ronggeng Martapura Kalimantan Selatan. Objek in this study is the burial ground of business Mahabbah Mount Ronggeng Martapura while the subject of this study is the manager of the cemetery Mahabbah Mount Ronggeng Martapura. The Data collection techniques used in this study are observation, interviews, and documentation. This study uses data analysis techniques by Miles and Huberman, the collection, reduction, display, and verification.

The results of this study to indicate that the business management of the cemetery Mahabbah that used foundation management: planning, organizing, directing, and controlling. Transactions that used by Alkah Mahabbah with reward system. The reward system is similar with trading but the reward system which is used by Alkah Mahabbah is a strategy to promoting. Mahabbah funeral business to manage them do not have constraints in terms of marketing, and hire employees. According to the MUI fatwa funeral business is allowed, provided that in running a business is no element tabzir and israf. Alkah funeral business Mahabbah run absence tabzir element and israf, before the business is run accounted for the price and the facilities provided by Alkah Mahabbah, not only to take personal advantage but in order to pay employees and meet the obligation to pay taxes.

Keywords: Business, Land Cemetery.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Puji syukur penulis haturkan kehadiran Allah SWT, yang hanya kepada-Nya kita menyembah dan kepada-Nya pula kita memohon pertolongan, atas limpahan taufiq, rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “**BISNIS TANAH PEMAKAMAN ALKAH MAHABBAH GUNUNG RONGGENG MARTAPURA KALIMANTAN SELATAN**” dengan lancar. Shalawat serta salam kepada Nabi Junjungan kita yakni Nabi

Muhammad SAW., Khatamun Nabiyyin, beserta para keluarga dan sahabat serta seluruh pengikut beliau *illa yaumul qiyamah*.

Skripsi ini dikerjakan demi melengkapi dan memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi. Skripsi ini tidak akan selesai tanpa bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan ribuan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ibnu Elmi AS Pelu, SH. MH. Selaku rektor IAIN Palangka Raya.
2. Ibu Dra. Hj. Rahmaniar, M.S.I selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di IAIN Palangka Raya.
3. Bapak Dr. Ahmad Dakhoir, M.HI selaku Wakil Dekan I Bidang Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di IAIN Palangka Raya.
4. Bapak M. Zainal Arifin, M. Hum, selaku Wakil Dekan II Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di IAIN Palangka Raya. Sekaligus menjadi dosen pembimbing penulis dalam menyusun skripsi, yang telah meluangkan waktunya untuk mengarahkan agar dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
5. Bapak Dr. Sadiani, MH, selaku Wakil Dekan III Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di IAIN Palangka Raya.
6. Bapak Ali Sadikin, M.SI selaku dosen penasihat akademik peneliti, yang telah memberikan saran dan masukan selama perkuliahan hingga peneliti menyelesaikan perkuliahan.
7. Ibu Itsla Yunisva A, M. E. Sy selaku ketua Prodi Ekonomi Syariah di IAIN Palangka Raya.

8. Ibu Jelita, M.SI, selaku dosen pembimbing penulis dalam menyusun skripsi, yang telah meluangkan waktunya untuk mengarahkan agar dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
9. Ucapan terima kasih sebesar-besarnya penulis sampaikan kepada kedua orang tua, berkat do'a dan motivasinya yang tiada henti dari merekaserta teman-teman mahasiswa ESY yang telah membantu penulis selama penelitian.

Semoga Allah SWT melimpahkan rahmat dan karunia-Nya kepada semua pihak yang telah membantu untuk menyelesaikan skripsi ini. Semoga skripsi ini bermanfaat dan menjadi pendorong dunia pendidikan dan ilmu pengetahuan.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Palangka Raya, Oktober 2017
Penulis

Adelia Marsita
NIM. 1302120254

PERNYATAAN ORISINALITAS

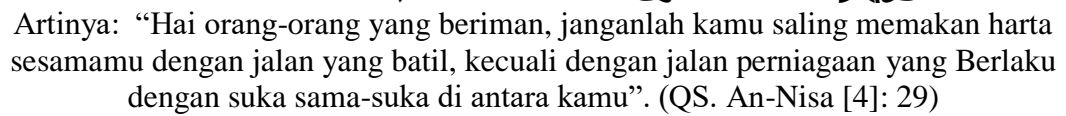
Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini dengan judul “**BISNIS TANAH PEMAKAMAN ALKAH MAHABBAH GUNUNG RONGGENG MARTAPURA KALIMANTAN SELATAN**” benar karya ilmiah saya sendiri dan bukan hasil menjiplak dari karya orang lain dengan cara yang tidak sesuai dengan etika keilmuan.

Jika dikemudian hari ditemukan adanya pelanggaran, maka saya siap menerima sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Palangka Raya, Oktober 2017

Penulis

Adelia Marsita
NIM. 1302120254



PERSEMBAHAN

Segala puji syukur ku panjatkan kehadiran Allah SWT, karena atas karunia-Nya serta kemudahan yang telah Dia berikan akhirnya skripsi yang sederhana ini dapat terselesaikan dan juga sholawat dan salam selalu terlimpahkan keharibaan Rasulullah SAW. Dengan ini kupersembahkan karya ini kepada orang-orang yang mempunyai ketulusan jiwa yang senantiasa membimbingku dan menjadi sahabat selama aku dilahirkan ke dunia ini.

- ❖ Teruntuk ayah dan ibuku tercinta Maryono dan Siti Yaminah ku persembahkan karya ini untuk kalian yang tiada hentinya selama ini selalu memberikan semangat, dorongan, nasihat, kasih sayang, serta do'a-do'a yang selalu terpanjatkan setiap saat demi kesuksesanku.
- ❖ Untuk adik-adik ku Novia Rahmida dan Agung Mezky Yono terima kasih atas do'a dan bantuan kalian selama ini, kupersembahkan karya kecil ini untuk kalian.
- ❖ Untuk sahabat-sahabat aku dari jaman sekolah sampai sekarang Inung, Ende, Elis, Rahma, Windy, serta almh. Anisa aisyah terimakasih sudah memberikan semangat dan masukan dalam menyelesaikan skripsi ini.
- ❖ Buat kawan-kawanku Wahdiah, Deanti, Normiyah, Khoirunisa, Yuli Nur Azizah, Tika terima kasih atas bantuan, do'a, nasihat, canda tawa, tangis dan semangat yang kalian berikan selama kita kuliah bersama, aku tak akan melupakan semua yang telah kalian berikan selama ini. Terima kasih telah memberikan warna-warni dalam kehidupanku.
- ❖ Bapak M. Zainal Arifin, M. Hum dan Ibu Jelita, M.S.I, selaku dosen pembimbing skripsi saya, terima kasih banyak saya ucapkan kepada Bapak dan Ibu yang sudah membantu, menasihati, dan mengajari saya selama saya mengikuti perkuliahan dan juga dalam proses penyelesaian skripsi ini.
- ❖ Serta tidak lupa kepada seluruh dosen pengajar dan staf akademik di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam terima kasih banyak untuk semua ilmu, didikan, dan pengalaman yang sangat berarti yang telah kalian berikan kepada kami.
- ❖ Semua teman-teman Ekonomi Syariah angkatan 2013 terima kasih semuanya. Serta semua pihak yang sudah membantu selama penyelesaian skripsi ini saya ucapkan terima kasih sebesar-besarnya.

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Berdasarkan Surat Keputusan Bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI No.158/1987 dan 0543/b/U/1987, tanggal 22 Januari 1988.

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
أ	<i>Alif</i>	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	<i>Bā'</i>	B	Be
ت	<i>Tā'</i>	T	Te
ث	<i>Śā'</i>	Ś	es titik di atas
ج	<i>Jim</i>	J	Je
ح	<i>Hā'</i>	h .	ha titik di bawah
خ	<i>Khā'</i>	Kh	ka dan ha
د	<i>Dal</i>	D	De
ذ	<i>Żal</i>	Ż	zet titik di atas
ر	<i>Rā'</i>	R	Er
ز	<i>Zai</i>	Z	Zet
س	<i>Sīn</i>	S	Es
ش	<i>Syīn</i>	Sy	es dan ye
ص	<i>Şād</i>	Ş	es titik di bawah
ض	<i>Dād</i>	D .	de titik di bawah
ط	<i>Tā'</i>	Ṭ	te titik di bawah
ظ	<i>Zā'</i>	Z .	zet titik di bawah
ع	<i>'Ayn</i>	...'	koma terbalik (di atas)
غ	<i>Gayn</i>	G	Ge
ف	<i>Fā'</i>	F	Ef
ق	<i>Qāf</i>	Q	Qi
ك	<i>Kāf</i>	K	Ka

ل	<i>Lām</i>	L	El
م	<i>Mīm</i>	M	Em
ن	<i>Nūn</i>	N	En
و	<i>Waw</i>	W	We
ه	<i>Hā'</i>	H	Ha
ء	<i>Hamzah</i>	...'	Apostrof
ي	<i>Yā</i>	Y	Ye

B. Konsonan rangkap karena *tasydīd* ditulis rangkap:

متعاقدين	Ditulis	<i>muta'āqqidīn</i>
عدة	Ditulis	<i>'iddah</i>

C. *Tā' marbūtah* di akhir kata.

1. Bila dimatikan, ditulis h:

هبة	Ditulis	<i>Hibah</i>
جزية	Ditulis	<i>Jizyah</i>

(Ketentuan ini tidak diperlukan terhadap kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia seperti shalat, zakat, dan sebagainya, kecuali dikehendaki lafal aslinya).

2. Bila dihidupkan karena berangkaian dengan kata lain, ditulis t:

اللهنمة	Ditulis	<i>ni'matullāh</i>
زكاة الفطر	Ditulis	<i>zakātul-fitri</i>

D. Vokal pendek

َ	Fathah	Ditulis	A
ِ	Kasrah	Ditulis	I
ُ	Dammah	Ditulis	U

E. Vokal panjang:

Fathah + alif	Ditulis	Ā
جاهلية	Ditulis	<i>Jāhiliyyah</i>
Fathah + ya' mati	Ditulis	Ā
يسعي	Ditulis	<i>yas'ā</i>
Kasrah + ya' mati	Ditulis	Ī
مجيد	Ditulis	<i>Majīd</i>
Dammah + wawu mati	Ditulis	Ū
فروض	Ditulis	<i>Furūd</i>

F. Vokal rangkap:

Fathah + ya' mati	Ditulis	Ai
بينكم	Ditulis	<i>Bainakum</i>
Fathah + wawu mati	Ditulis	Au
قول	Ditulis	<i>Qaul</i>

G. Vokal-vokal pendek yang berurutan dalam satu kata, dipisahkan dengan apostrof.

الانتم	Ditulis	<i>a'antum</i>
اعدت	Ditulis	<i>u'iddat</i>
لئن شكرتم	Ditulis	<i>la'in syakartum</i>

H. Kata sandang Alif + Lām

1. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

القران	Ditulis	<i>al-Qur'ān</i>
القياس	Ditulis	<i>al-Qiyās</i>

2. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf “l” (el) nya.

السماء	Ditulis	<i>as-Samā'</i>
الشمس	Ditulis	<i>asy-Syams</i>

I. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut penulisannya.

ذوى الفروض	Ditulis	<i>zawi al-furūd</i>
اهل السنة	Ditulis	<i>ahl as-Sunnah</i>

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN SKRIPSI.....	iii
NOTA DINAS.....	iv
ABSTRAK	ivi
ABSTRACT	v
KATA PENGANTAR.....	viii
PERNYATAAN ORISINALITAS.....	viii
MOTTO	ix
PERSEMBAHAN.....	x
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	xiv
DAFTAR ISI.....	xviii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Kegunaan Penelitian.....	5
E. Sistematika Penulisan.....	6
BAB II KAJIAN PUSTAKA	8
A. Penelitian Terdahulu.....	8
B. Deskripsi Teoritik.....	11
1. Konsep Jual Beli dalam Islam	11
a. Pengertian Jual Beli	11
b. Dasar Hukum Jual Beli	12
c. Rukun dan Syarat Jual Beli.....	13
2. Bisnis Islam	15
a. Pengertian Bisnis	15
b. Landasan Hukum	17
c. Transaksi dalam Bisnis	20
d. Manajemen dalam Bisnis.....	21
3. Etika Bisnis.....	23
a. Pengertian Etika.....	23

b. Prinsip-prinsip Etika Bisnis	24
4. Kendala-Kendala dalam Bisnis	27
5. Harga Menurut Islam.....	28
6. At Tabzir dan Al Israaf	31
7. Tanah Pemakaman.....	32
a. Pengertian	32
b. Landasan Hukum	35
8. Fatwa MUI.....	36
9. Maqāsid Asy-Syarī'ah	40
a. Pengertian <i>Maqāsid Asy-Syarī'ah</i>	40
b. Peranan <i>Maqāsid asy-syarī'ah</i> dalam Pengembangan Hukum	42
C. Kerangka Pikir	43
BAB III METODE PENELITIAN	44
A. Waktu Penelitian dan Lokasi Penelitian.....	44
B. Pendekatan Penelitian	44
C. Subjek dan Objek Penelitian	45
D. Teknik Pengumpulan Data	46
E. Pengabsahan Data	50
F. Analisis Data	52
BAB IV PEMBAHASAN DAN ANALISIS DATA	52
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	52
1. Kota Martapura.....	52
2. Alkah Mahabbah.....	53
B. Penyajian Data.....	54
1. Pengelolaan Bisnis Tanah di Pemakaman Mahabbah Gunung Ronggeng Martapura Kalimantan Selatan	54
2. Kendala-kendala dalam Pengelolaan Bisnis di Pemakaman Mahabbah Gunung Ronggeng Martapura Kalimantan Selatan.....	64
3. Bisnis Tanah Pemakaman Menurut Fatwa MUI.....	71
C. Analisis Data	80
1. Pengelolaan Bisnis Tanah di Pemakaman Mahabbah Gunung Ronggeng Martapura Kalimantan Selatan	81
2. Kendala-kendala dalam Bisnis Tanah Pemakaman Mahabbah..... Error! Bookmark not defined.	
3. Bisnis Lahan Pemakaman Menurut Fatwa MUI	87

BAB V PENUTUP	96
A. Kesimpulan.....	96
B. Saran.....	100
DAFTAR PUSTAKA	102
LAMPIRAN.....	105

BAB I

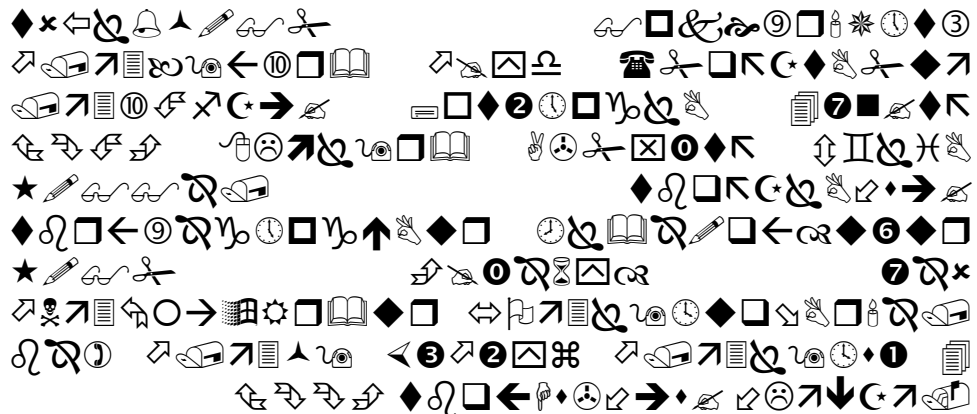
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kewajiban yang diajarkan oleh Islam terhadap sesama saudara Muslim dan seiman yaitu menguburkan jenazah, hukum dari menguburkan jenazah adalah fardu kifayah bagi orang yang masih hidup. Proses penguburan jenazah memerlukan liang tanah, maka dari itu tanah yang diperlukan adalah tanah yang tidak keras. Sesuai dengan kebutuhan, adanya tanah khusus pemakaman merupakan hal yang penting bagi masyarakat. Pada dasarnya setiap masing-masing daerah, pemerintah telah menyiapkan tanah pemakaman umum yang telah diatur dalam Keppres No. 55/1993. Apabila tanah pemakaman telah dibuat oleh pemerintah daerah setempat, sepenuhnya yang memiliki otoritas dalam mengelola tanah pemakaman adalah pemerintah setempat.

Tanah pemakaman yang dibuat pemerintah, pastinya telah mengatur lokasi yang strategis dan memiliki luas tanah yang mampu memberikan ruang untuk orang yang telah wafat. Tanah yang luas sangat jarang ditemukan di Kota besar karena banyaknya bangunan yang megah, walaupun ada tanah luas itupun telah dijadikan pebisnis untuk mendirikan sebuah usaha agar mendapatkan keuntungan. Maraknya dunia bisnis membuat masyarakat berinovasi menciptakan lapangan usaha untuk mendapatkan penghasilan sehari-hari. Pandangan ekonomi Islam, bisnis merupakan simbol dari urusan duniawi, juga dianggap sebagai bagian integral dari hal-hal yang bersifat

investasi akhirat. Bahkan dalam Islam, pengertian bisnis tidak dibatasi urusan dunia, tetapi mencakup pula seluruh kegiatan di dunia yang “dibisniskan” (diniatkan sebagai ibadah) untuk meraih keuntungan atau pahala akhirat. Pernyataan ini secara tegas disebutkan didalam salah satu ayat *al-Qur’ān*:¹



Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, sukakah kamu aku tunjukkan suatu perniagaan yang dapat menyelamatkanmu dari azab yang pedih? (yaitu) kamu beriman kepada Allah dan RasulNya dan berjihad di jalan Allah dengan harta dan jiwamu. Itulah yang lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.” (Q.S. Ash-Saff: 10-11).²

Menyebarnya kegiatan bisnis membuat masyarakat ingin memiliki usaha yang dapat menguntungkan seperti jual beli tanah, yang mana jual beli tanah tersebut mudah untuk diakses masyarakat karena tanah merupakan salah satu faktor penting bagi keberlangsungan hidup masyarakat. Bisnis jual beli tanah di masyarakat sudah tidak asing lagi dijadikan sebagai pendapatan sampingan masyarakat, karena jual beli tanah ini sangat banyak diminati oleh masyarakat dan juga sebagai mata pencaharian untuk mendapatkan keuntungan. Bisnis jual beli tanah yang mulai berkembang di Indonesia adalah bisnis jual beli tanah pemakaman.

¹Alfan Muhammad, *Filsafat Etika Islam*, Bandung: Pustaka Setia, 2011, hlm. 273.

²Al-Qur'an dan Terjemahnya, hlm. 551.

Satu-satunya bisnis jual beli tanah pemakaman yang ada di Kalimantan yaitu tanah pemakaman Mahabbah yang berada di Gunung Ronggeng Martapura Kalimantan Selatan. Tanah pemakaman Mahabbah dijadikan tempat bisnis bagi masyarakat untuk memenuhi kebutuhannya akan tanah tersebut. Menurut hasil wawancara peneliti dengan pengelola pemakaman Mahabbah bahwa transaksi jual beli tanah pemakaman menggunakan sistem hadiah atau suka sama suka dengan harga sebesar Rp. 10.000.000,- per lubang dengan syarat pembayaran uang tunai serta tidak adanya pembayaran dengan sistem kredit, bisa dengan memesan terlebih dahulu atau secara mendadak (apabila masih ada lubang yang kosong).

Namun, setiap yang memesan tanah tersebut setiap bulannya membayar iuran perawatan sebesar Rp. 5,000,- per lubang per bulannya. Tetapi iuran perawatan bisa berubah sesuai dengan keadaan zaman, dan apabila iuran tidak dibayar selama 10 tahun maka tanah (yang belum diisi) yang dibeli akan menjadi milik pengelola kembali terhitung sejak tanggal dan tahun pembelian.³ Tanah pemakaman Alkah Mahabbah ini berbeda dengan pemakaman pada umumnya, pemakaman umum biasanya dikelola oleh pemerintah sedangkan tanah pemakaman Alkah Mahabbah memiliki tanah yang luas serta dikelola secara swasta/sendiri dan dijadikan ladang bisnis untuk mendapatkan keuntungan. Berdasarkan wawancara yang peneliti peroleh, harga yang ditetapkan tidak dapat ditawar lagi. Dari harga

³Wawancara dengan HZ, di Martapura, (09 Februari 2017).

tersebut telah disediakan fasilitas berupa penggalian makam ditambah dengan papan, tenda sudah siap pasang, lalu ada pembacaan *al-Qur'ān*, mobil *ambulance*, talqin, perawatan makam, dan konsumsi acara. Sesuai dengan pengetahuan peneliti dan observasi, pemakaman umum tidak dijadikan sebagai bisnis melainkan membantu masyarakat sekitar dengan harga yang dapat dijangkau oleh masyarakat. Harga yang ditetapkan pada pemakaman umum ini biasanya berkisar Rp. 2.500.000,- perlubang tanpa disediakan fasilitas maupun perawatan kebersihan.

Berbeda dari pernyataan pemakaman Alkah Mahabbah mengenai fasilitas, pemakaman umum tidak menyediakan fasilitas melainkan dari inisiatif warga untuk membuat RKM (Rukun Kematian Muslim), begitupun juga tanah pemakaman yang diwakafkan. RKM tersebut mengadakan iuran untuk warga Muslim. Dari iuran tersebut dapat membantu dalam hal fardu kifayah seperti memandikan, menshalatkan, menguburkan, menyediakan kain kafan, menyediakan keranda untuk jenazah, dan metalqinkan jenazah. Berdasarkan beberapa pernyataan di atas, peneliti ingin meneliti lebih mendalam mengenai sistem pengelolaan bisnis tanah pemakaman dalam sebuah karya ilmiah berbentuk skripsi dengan Judul “BISNIS TANAH PEMAKAMAN ALKAH MAHABBAH, GUNUNG RONGGENG MARTAPURA KALIMANTAN SELATAN”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimanakah pengelolaan bisnis tanah di pemakaman Alkah Mahabbah Gunung Ronggeng Martapura Kalimantan Selatan?
2. Apa saja kendala-kendala dalam pengelolaan bisnis tanah di pemakaman Alkah Mahabbah Gunung Ronggeng Martapura Kalimantan Selatan?
3. Bagaimana bisnis lahan pemakaman menurut fatwa MUI?

C. Tujuan Penelitian

Dengan adanya permasalahan masalah diatas, tentu ada tujuan-tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini diantaranya sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui dan menganalisis Pengelolaan Bisnis Tanah di Pemakaman Alkah Mahabbah Gunung Ronggeng Martapura Kalimantan Selatan.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis kendala-kendala dalam pengelolaan bisnis tanah di pemakaman Alkah Mahabbah Gunung Ronggeng Martapura Kalimantan Selatan.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis bisnis lahan pemakaman menurut fatwa MUI.

D. Kegunaan Penelitian

Manfaat penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

- a. Untuk memperkaya keilmuan di lingkungan Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya khususnya untuk Fakultas Ekonomi Bisnis Islam.
- b. Sebagai bahan pengkajian mengenai akad muamalah agar sesuai dengan syariah.

2. Manfaat Praktis

- a. Memberikan pemahaman baru bagi masyarakat mengenai sistem bisnis yang diterapkan di Tanah Pemakaman Mahabbah Martapura Kalimantan Selatan.
- b. Sebagai bahan rujukan atau referensi mengenai sistem Bisnis yang diterapkan di Tanah Pemakaman Mahabbah Martapura Kalimantan Selatan.
- c. Menjadi salah satu bahan rujukan bagi peneliti selanjutnya untuk memperdalam substansi penelitian dengan melihat dari sudut pandang yang berbeda.

E. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan penelitian ini terdiri dari lima bab, dengan urutan rangkaian sebagai berikut:

Bab satu berupa pendahuluan yang berisi uraian tentang Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, Metode Penelitian dan Sistematika Penelitian.

Bab dua berupa kajian pustaka yang berisi tentang Penelitian Terdahulu, Deskripsi Teori yang berisi uraian tentang Konsep Jual Beli,

Bisnis Islam, Etika Bisnis, Kendala-Kendala dalam Bisnis, Harga Menurut Islam, At Tabzir dan Al Israf, Tanah Pemakaman, Fatwa MUI, dan Maqasid Asy-Syari'ah.

Bab tiga berupa metode penelitian yang berisi uraian tentang waktu Penelitian dan Lokasi Penelitian, Pendekatan Penelitian, Subjek dan Objek Penelitian, Teknik Pengumpulan Data, Pengabsahan Data, dan Analisis Data.

Bab empat berupa pembahasan dan analisis data yang berisi tentang gambaran umum lokasi penelitian, penyajian data, dan pembahasan analisis data.

Bab lima berupa penutup, terdiri atas kesimpulan yang berisi jawaban dari perumusan masalah dan beberapa saran dari penulisan.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Sebagai bahan pendukung penelitian, penelitian melakukan penelaahan terhadap penelitian terdahulu yang relevan dengan permasalahan yang akan diteliti. Penelaahan ini dimaksudkan agar menghindari adanya plagiat terhadap hasil karya orang lain. Sehingga dengan adanya penelaahan ini peneliti dapat mengetahui persamaan dan perbedaan antara penelitian yang akan diteliti oleh peneliti dengan penelitian terdahulu. Adapun penelitian yang terkait dengan penelitian peneliti adalah sebagai berikut :

Skripsi Nur Khasanah (2014), “Etika Bisnis Perusahaan Industri Kecil Makanan Kering (Studi Kasus di Kelurahan Menteng Kecamatan Jekan Raya Kota Palangkaraya)”, dalam skripsi ini masalah yang diangkat adalah mengenai pemahaman pelaku home industri, penerapan etika bisnis, dan tinjauan hukum bisnis Islam terhadap home industri makanan kering. Adapun dalam penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Teknik pengumpulan data menggunakan teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi.⁴

Skripsi Ly Fairuzah Aisyah (2011), “Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Usaha Bisnis Busana Muslim (Studi pada CV. Azka Syahrani Collection)”, dalam skripsi ini masalah yang diangkat adalah mengenai konsep ekonomi

⁴Nur Khasanah, Etika Bisnis Perusahaan Industri Kecil Makanan Kering (Studi Kasus di Kelurahan Menteng Kecamatan Jekan Raya Kota Palangkaraya), Skripsi Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya 2014.

Islam terhadap proses produksi, sistem pendistribusian, dan mekanisme pengelolaan sistem manajemen keuangan pada usaha bisnis Busana Muslim CV. Azka Syahrani Collection. Adapun dalam Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif, teknik pengumpulan data nya yaitu menggunakan wawancara dan studi kepustakaan. Teknik pengelolaan data dengan menggunakan metode *induktif* dan metode *deduktif*. Teknik analisis data yang digunakan adalah *deskriptif analisis*.⁵

Skripsi Dyas Nur Fajrina (2015), “Analisis Penerapan Bisnis Berbasis Syari’ah pada Wirausaha Muslim (Study pada Wirausaha Muslim di Perumahan Kaliwungu Indah-Kendal)”, pada skripsi tersebut lebih membahas pada penerapan bisnis berbasis Syari’ah dengan menitik beratkan pada pembahasan konsep aksioma etika bisnis Islam pada wirausaha muslim. Inti dari pembahasan skripsi tersebut adalah apakah wirausaha muslim telah menerapkan prinsip-prinsip bisnis yang sesuai dengan hukum Islam yang dapat diukur dengan konsep Etika Bisnis Islam. Adapun penelitian ini menggunakan jenis penelitian studi lapangan (*field research*), sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder, metode pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi, metode analisis data yang digunakan adalah metode analisis *deskriptif*.⁶

Untuk memudahkan dalam membedakan penelitian penulis dengan para peneliti sebelumnya dapat dilihat dari tabel sebagai berikut :

⁵Ly Fairuzah Aisyah, Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Usaha Bisnis Busana Muslim (Studi pada CV. Azka Syahrani Collection), Skripsi Universitas Islam Negeri 2011.

⁶Dyas Nur Fajrina, Analisis Penerapan Bisnis Berbasis Syari’ah pada Wirausaha Muslim (Study pada Wirausaha Muslim di Perumahan Kaliwungu Indah-Kendal), Skripsi Universitas Islam Negeri 2015.

Tabel 1
Perbedaan Penelitian

No	Penelitian Terdahulu	Persamaan	Perbedaan
1.	Skripsi Nur Khasanah (2014), “Etika Bisnis Perusahaan Industri Kecil Makanan Kering (Studi Kasus di Kelurahan Menteng Kecamatan Jekan Raya Kota Palangkaraya)”	Mengkaji mengenai Bisnis Islam	Permasalahan dalam penelitian ini adalah pemahaman pelaku home industri, penerapan etika bisnis, dan tinjauan hukum bisnis Islam terhadap home industri makanan kering. Jenis penelitian yang digunakan merupakan penelitian pendekatan kualitatif deskriptif.
2.	Skripsi Ly Fairuzah Aisyah (2011), “Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Usaha Bisnis Busana Muslim (Studi pada CV. Azka Syahrani Collection)”	Mengkaji mengenai Bisnis Islam	Permasalahan dalam penelitian ini adalah konsep ekonomi Islam terhadap proses produksi, sistem pendistribusian, dan mekanisme pengelolaan sistem manajemen keuangan pada usaha bisnis Busana Muslim CV. Jenis penelitian yang digunakan merupakan penelitian deskriptif.
3.	Skripsi Dyas Nur Fajrina (2015), “Analisis Penerapan Bisnis Berbasis Syari’ah pada Wirausaha Muslim (Study pada Wirausaha Muslim di Perumahan Kaliwungu Indah-Kendal)”	Mengkaji mengenai Penerapan Bisnis Islam	Pada penelitian ini membahas mengenai penerapan bisnis berbasis Syari’ah dengan menitik beratkan pada pembahasan konsep aksioma etika bisnis Islam pada wirausaha muslim. Jenis penelitian yang digunakan merupakan penelitian studi lapangan (<i>field research</i>).

Sumber : Diolah oleh penulis

B. Deskripsi Teoritik

1. Konsep Jual Beli dalam Islam

a. Pengertian Jual Beli

Perdagangan atau jual beli secara bahasa berarti *al-mubadalah* (saling menukar). Adapun pengertian jual beli secara istilah, sebagaimana yang akan dijelaskan dalam definisi jual beli adalah suatu perjanjian tukar menukar benda (barang) yang mempunyai nilai, atas dasar kerelaan (kesepakatan) antara dua belah pihak sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang dibenarkan oleh syara'. Yang dimaksud dengan ketentuan syara' adalah jual beli tersebut dilakukan sesuai dengan persyaratan-persyaratan, rukun-rukun dan hal-hal lain yang ada kaitannya dengan jual beli. Maka jika syarat-syarat dan rukunnya tidak terpenuhi berarti tidak sesuai dengan kehendak syara'.

Sedangkan yang dimaksud dengan benda dapat mencakup pada pengertian barang dan uang, sedangkan sifat benda tersebut harus dapat dinilai yakni benda-benda yang berharga dan dapat dibenarkan penggunaannya menurut syara'. Menurut pandangan fuqaha Malikiyah, jual beli dapat diklasifikasikan menjadi dua macam yaitu jual beli yang bersifat umum dan jual beli yang bersifat khusus. Jual beli dalam arti sifat umum ialah suatu perikatan tukar-menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan kenikmatan. Artinya sesuatu yang bukan manfaat ialah benda yang ditukarkan adalah berupa dzat (berbentuk) dan ia berfungsi sebagai objek penjualan, jadi bukan manfaatnya atau bukan hasilnya.

Jual beli dalam arti khusus ialah ikatan tukar-menukar sesuatu yang mempunyai kriteria antara lain, bukan kemanfaatan dan bukan pula kelezatan, yang mempunyai daya tarik, penukarannya bukan emas dan bukan pula perak, bendanya dapat direalisasikan dan ada seketika (tidak ditangguhkan), tidak merupakan hutang baik barang tersebut ada dihadapan si pembeli maupun tidak dan barang tersebut telah diketahui sifat-sifatnya atau sudah diketahui terlebih dahulu.⁷

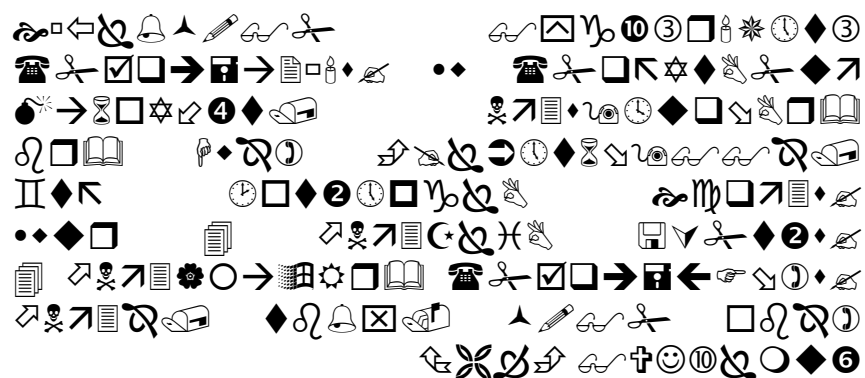
b. Dasar Hukum Jual Beli

Transaksi jual beli merupakan aktifitas yang dibolehkan dalam Islam, baik disebutkan dalam *al-Qur'ān*, hadis maupun ijma' ulama. Adapun dasar hukum jual beli adalah⁸ Sebagaimana disebutkan dalam firman Allah Swt. dalam surat al-Baqarah ayat 275:



Artinya: “Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.”

Dalam surat An-Nisa' ayat 29:



⁷Qamarul Huda, *Fiqh Muamalah*, Yogyakarta: Teras, 2011, hlm. 51.

⁸*Ibid*, hlm. 53.

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu”.⁹

Dan hadist Nabi yang berasal dari Ruf’ah bin Rafi’ menurut riwayat al-Bazar yang disahkan oleh al-Hakim:

أن النبي صلى الله عليه وسلم سئل أى الكسب أطيب قال عمل
الرجل بيده وكل بيع مبرور

Artinya: “Sesungguhnya Nabi Muhammad SAW, pernah ditanya tentang usaha apa yang paling baik; nabi berkata: “Usaha seseorang dengan tangannya dan jual beli yang mabrur”.¹⁰

Sedangkan para ulama telah sepakat mengenai kebolehan akad jual beli. Ijma’ ini memberikan hikmah bahwa kebutuhan manusia berhubungan dengan sesuatu yang ada dalam kepemilikan orang lain, dan kepemilikan sesuatu itu tidak akan diberikan dengan begitu saja, namun harus ada kompensasi sebagai imbal baliknya. Sehingga dengan disyariatkannya jual beli tersebut merupakan salah satu cara untuk merealisasikan keinginan dan kebutuhan manusia, karena pada dasarnya, manusia tidak akan dapat hidup sendiri tanpa berhubungan dan bantuan orang lain.¹¹

c. Rukun dan Syarat Jual Beli

Di kalangan fuqaha, terdapat perbedaan mengenai rukun jual beli.

Menurut fuqaha kalangan Hanafiyah, rukun jual beli adalah ijab dan

⁹Al-Qur’an dan Terjemahnya, hlm. 2 – 77.

¹⁰Bondan Jabrik, *Ayat dan Hadits Jual Beli*, <http://ayatnhaditsjualbeli.blogspot.co.id/>, (Di Akses Pada Jum’at 10 Februari 2017 Pukul 07.32 WIB).

¹¹Qamarul Huda, *Fiqh Muamalah...* hlm. 53.

qabul. Sedangkan menurut jumhur ulama, rukun jual beli terdiri dari akad (ijab dan qabul), *'aqid* (penjual dan pembeli), *ma'qud alaih* (objek akad).

Akad adalah kesepakatan (ikatan) antar pihak pembeli dengan pihak penjual. Akad ini dapat dikatakan sebagai inti dari proses berlangsungnya jual beli, karena tanpa adanya akad tersebut, jual beli belum dikatakan syah. Di samping itu akad ini dapat dikatakan sebagai bentuk kerelaan (keridhaan) antara dua belah pihak. Kerelaan memang tidak dapat dilihat, karena ia berhubungan dengan hati (batin) manusia, namun indikasi adanya kerelaan tersebut dapat dilihat dengan adanya ijab dan qabul antar dua belah pihak. Sebagaimana Rasulullah Saw. bersabda:¹²

Artinya: “Barang siapa melakukan dua akad penjualan dalam satu transaksi jual beli, maka ia harus menggunakan harga yang termurah, bila tidak maka ia telah terjerumus dalam praktik riba.” (Riwayat Abu Dawud hadits no. 3463).¹³

Sedangkan syarat-syarat Jual Beli

- 1) Adanya keridhaan antara penjual dan pembeli
- 2) Orang yang mengadakan transaksi jual beli seseorang yang dibolehkan untuk menggunakan harta. Yaitu seorang yang baligh, berakal, merdeka dan rasyiid (cerdik bukan idiot).

¹²*Ibid*, hlm. 55.

¹³Muhammad Arifin Badri, Hukum-Hukum Umum Seputar Akad Jual Beli, <https://almanhaj.or.id/3269-hukum-hukum-umum-seputar-akad-jual-beli.html>, Di akses pada Rabu 25 Februari 2017 Pukul 15.55 WIB.

- 3) Penjual adalah seorang yang memiliki barang yang akan dijual atau yang menduduki kedudukan kepemilikan, seperti seorang yang diwakilkan untuk menjual barang.
- 4) Barang yang di jual adalah barang yang mubah (boleh) untuk diambil manfaatnya, seperti menjual makanan dan minuman yang halal dan bukan barang yang haram seperti menjual khamr (minuman yang memabukkan), alat musik, bangkai, anjing, babi dan yang lainnya.
- 5) Barang yang dijual/di jadikan transaksi barang yang bisa untuk diserahkan. Dikarenakan jika barang yang dijual tidak bisa diserahkan kepada pembeli maka tidak sah jual belinya. Seperti menjual barang yang tidak ada. Karena termasuk jual beli gharar (penipuan). Seperti menjual ikan yang ada air, menjual burung yang masih terbang di udara.
- 6) Barang yang dijual sesuatu yang diketahui penjual dan pembeli, dengan melihatnya atau memberi tahu sifat-sifat barang tersebut sehingga membedakan dengan yang lain. Dikarenakan ketidak tahuan barang yang ditransaksikan adalah bentuk dari gharar.
- 7) Harga barangnya diketahui, dengan bilangan nominal tertentu.¹⁴

2. Bisnis Islam

a. Pengertian Bisnis

¹⁴Share this, Rumah Usahaku, <https://rumahusahaku.wordpress.com/rukun-dan-syarat-jual-beli/>, Di akses pada Hari Rabu 25 Februari 2017 pukul 16.15 WIB.

Bisnis Islam dapat di artikan sebagai serangkaian aktivitas bisnis dalam berbagai bentuknya (yang tidak dibatasi), namun dibatasi dalam cara perolehan dan pendayaan hartanya (ada aturan halal dan haram). Dalam arti, pelaksanaan bisnis harus tetap berpegang pada ketentuan syariat (aturan-aturan dalam *al-Qur'ān* dan hadis). Dengan kata lain, syariat merupakan nilai utama yang menjadi payung strategis maupun taktis bagi pelaku kegiatan ekonomi (bisnis).¹⁵

Islam mengajarkan tuntutan bekerja adalah sebuah keniscayaan bagi setiap muslim agar kebutuhan hidupnya sehari-hari bisa terpenuhi. Salah satu jalan untuk memenuhi kebutuhan itu antara lain melalui aktivitas bisnis sebagaimana telah dicontohkan oleh Baginda Rasulullah saw. sejak beliau masih usia muda. Hanyasaja beliau dalam berbisnis benarbenar menerapkan standar moral yang digariskan dalam *al-Qur'ān*.¹⁶

Secara umum bisnis adalah sebuah aktivitas yang mengarah pada peningkatan nilai tambah melalui proses penyerahan jasa, perdagangan atau pengolahan barang (produksi). Adapun bentuk-bentuk bisnis itu sendiri yaitu aktivitas berupa jasa, perdagangan dan industri guna memaksimalkan nilai keuntungan yang diperoleh.¹⁷ Kehidupan masyarakat tidak lepas dari kegiatan bisnis. Secara semantik, kata bisnis memiliki beberapa arti seperti usaha, perdagangan, perusahaan, tugas

¹⁵Veithzal Rivai, *Islamic Business and Economic Ethics*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2012, hlm. 11.

¹⁶Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis*, Depok: Penebar Swadaya, 2012, hlm. 30.

¹⁷Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP-AMP-YKPN, 2003, hlm. 57.

urusan, usaha dagang dan sebagainya. Konsep bisnis mencirikan substansi yang sama yaitu kegiatan yang berkaitan dengan tukar menukar antar barang dan jasa dengan menggunakan alat tukar berupa uang.¹⁸

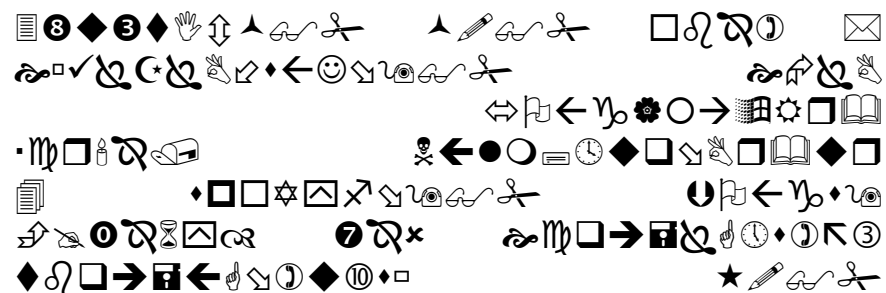
Menurut Yusanto dan Widjajakusuma Bisnis dapat didefinisikan sebagai pertukaran barang, jasa atau uang yang saling menguntungkan atau memberi manfaat. Ada yang mengartikan, bisnis sebagai suatu organisasi yang menjalankan aktivitas produksi dan didistribusi atau penjualan barang dan jasa yang diinginkan oleh konsumen untuk memperoleh profit (keuntungan). Barang yang dimaksud adalah suatu produk yang secara fisik memiliki wujud (dapat diindra) sedang jasa adalah aktivitas-aktivitas yang memberi manfaat kepada konsumen atau pelaku bisnis lainnya.¹⁹

b. Landasan Hukum

Adapun dasar hukum dari bisnis islam yaitu :

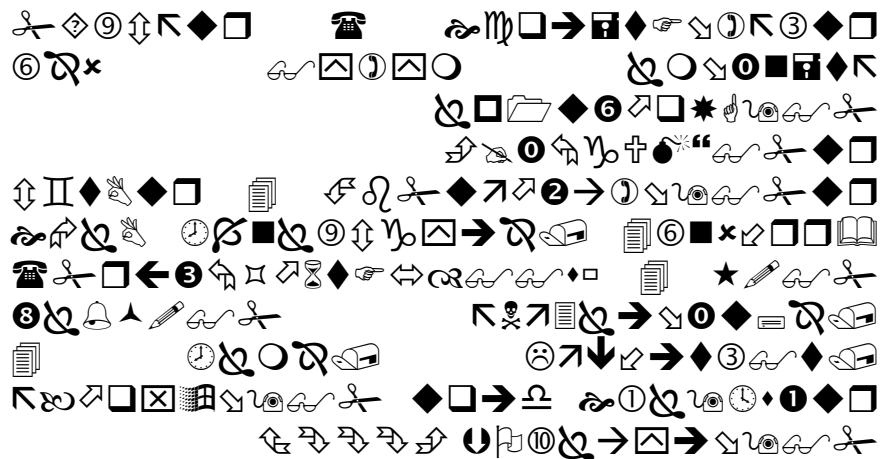
1.) *al-Qur'ān*

Dalam firman Allah swt.:



¹⁸Muhammad dan Rahmad Kurniawan, *Visi dan Aksi Ekonomi Islam Kajian Spirit Ethico-Legal atas prinsip Taradin dalam Praktek Bank Islam Modern*, Malang: Intimedia, 2014, hlm. 39.

¹⁹Veithzal Rivai, *Islamic Business and Economic Ethics*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2012, hlm. 13.



Artinya :“Sesungguhnya Allah telah membeli dari orang-orang mukmin, diri dan harta mereka dengan memberikan surga untuk mereka. Mereka berperang pada jalan Allah; lalu mereka membunuh atau terbunuh. (Itu telah menjadi) janji yang benar dari Allah di dalam Taurat, Injil dan *al-Qur’ān*. Dan siapakah yang lebih menepati janjinya (selain) daripada Allah? Maka bergembiralah dengan jual beli yang telah kamu lakukan itu, dan itulah kemenangan yang besar.”(QS. At-Taubah 9:111).²⁰

Bisnis merupakan salah satu hal yang amat penting dalam kehidupan manusia. Tidak heran jika Islam yang bersumber pada *al-Qur’ān* dan Sunnah Nabi SAW memberi tuntunan menyeluruh berkaitan dengan interaksi dalam bidang usaha dagang. Rasulullah SAW yang diutus oleh Allah SWT sebagai penyempurna akhlak juga memberi tuntunan yang berkaitan dengan bisnis. *al-Qur’ān* dalam mengajak manusia untuk mempercayai dan mengamalkan tuntutan-tuntutannya dalam segala aspek kehidupan seringkali menggunakan istilah-istilah yang dikenal dalam dunia bisnis seperti jual-beli dan untung-rugi.

2.) Hadis

²⁰Al-Qur’an dan Terjemahnya, hlm. 187.

Dari Mu'adz bin Jabal radhiyallahu 'anhu, ia berkata:
Rasulullah shallallahu alaihi wasallam bersabda:

إن أطيب الكسب كسب التجار الذي إذا حدثوا لم يكذبوا و إذا
انتتموا لم يخونوا و إذا وعدوا لم يخلفوا و إذا اشتروا لم يذموا و إذا
باعوا لم يظروا و إذا كان عليهم لم يمتلوا و إذا كان لهم لم
(يعسروا).

Artinya: “Sesungguhnya sebaik-baik penghasilan ialah penghasilan para pedagang yang mana apabila berbicara tidak bohong, apabila diberi amanah tidak khianat, apabila berjanji tidak mengingkarinya, apabila membeli tidak mencela, apabila menjual tidak berlebihan (dalam menaikkan harga), apabila berhutang tidak menunda-nunda pelunasan dan apabila menagih hutang tidak memperberat orang yang sedang kesulitan.” (Diriwayatkan oleh Al-Baihaqi di dalam Syu’abul Iman, Bab Hifzhu Al-Lisan IV/221).

Agama Islam agama yang paling sempurna dalam segala hal. Diantara bukti kesempurnaan agama Islam dan rahmatnya bagi alam semesta, syariatnya menganjurkan kepada umatnya agar bekerja dan berbisnis dengan jalan yang benar dan menjauhi segala hal yang dilarang oleh Allah dan rasul-Nya. Karena tiada suatu perkara pun yang dilarang oleh Allah dan rasul-Nya melainkan perkara tersebut akan mendatangkan bencana dan mudharat bagi para pelakunya.²¹

²¹Muhammad Washito Abu Fawaz, “Hadits-Hadits Shohih tentang Keutamaan Perniagaan dan Pengusaha Muslim”, <https://abufawaz.wordpress.com/2012/04/10/> , (di Akses Pada Senin 16 Januari 2017, Pukul 06.48 WIB).

c. Transaksi dalam Bisnis

Transaksi bisnis Islam, embrio kepercayaan dimulai dengan pelaksanaan transaksi (akad/aqd) yang sesuai dengan *al-Qur'ān* dan hadis. Segala pelaksanaan transaksi tersebut bertujuan untuk meniadakan angka penipuan, persengketaan, ataupun segala macam dampak negatif yang timbul dari suatu transaksi. Akad adalah salah satu awal mula terjadinya suatu transaksi bisnis, yang ketika akad dijalani dengan *fair*, maka akan menghasilkan *profit* dan *benefit* yang halal dan berkah.²²

Islam memperbolehkan khiar dalam perniagaan, yaitu pilihan untuk meneruskan atau membatalkan transaksi. Dengan khiar didapatkan jaminan bahwa transaksi benar-benar memperoleh kepuasan baik harga maupun kualitas produk. Hal lain yang perlu diperhatikan adalah pasar persaingan sempurna yang membebaskan masing-masing individu untuk berkreasi sesuai dengan kemampuan dan keahliannya masing-masing, sehingga tingkat efisiensi dan efektivitas secara teoritik dapat terwujud. Dalam aplikasinya, persaingan sempurna tidak muncul, tetapi yang terjadi adalah persaingan tidak fair di mana yang mempunyai akses lebih banyak akan lebih mudah mendapatkan kemenangan dan kadang merugikan secara signifikan pihak yang lemah. Untuk itu, pemasaran global dengan falsafah persaingan

²²Ika Yunia Fauzia, *Etika Bisnis dalam Islam*, Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2013, hlm, 15.

sempurna tetap diperlukan aturan-aturan agar terjadi mekanisme persaingan yang tidak merugikan pihak lain.²³

d. Manajemen dalam Bisnis

Kehidupan umat manusia ditandai dengan gerak untuk selalu berubah. Aktivitas ekonomi adalah gerak dinamis yang tiada henti, sumber daya ekonomi akan berkembang karena dikelola dan diputar. Kondisi ini memicu manusia untuk merumuskan fungsi-fungsi manajemen yang terdiri atas perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), pengarahan (*actuating*), dan pengawasan (*controlling*) agar semua dapat berjalan dengan baik dan teratur. Fungsi-fungsi manajemen adalah serangkaian kegiatan yang dijalankan dalam manajemen berdasarkan fungsinya masing-masing dan mengikuti satu tahapan-tahapan tertentu dalam pelaksanaannya. Berikut penjelasan dari fungsi-fungsi manajemen :

- a) Perencanaan (*planning*), yaitu proses yang menyangkut upaya yang dilakukan untuk mengantisipasi kecenderungan di masa yang akan datang dan penentuan strategi dan taktik yang tepat untuk mewujudkan target dan tujuan organisasi. Di antara kecenderungan dunia bisnis sekarang, misalnya, bagaimana merencanakan bisnis yang ramah lingkungan, bagaimana merancang bisnis yang mampu bersaing dalam persaingan global, dan lain sebagainya.

²³Veithzal Rivai, *Islamic Business and Economic Ethics*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2012, hlm, 195.

- b) Pengorganisasian (*organizing*), yaitu proses yang menyangkut bagaimana strategi dan taktik yang telah dirumuskan dalam perencanaan didesain dalam sebuah struktur organisasi yang tepat dan tangguh, sistem dan lingkungan organisasi yang kondusif, dan bisa memastikan bahwa semua pihak dalam organisasi bisa bekerja secara efektif dan efisien guna pencapaian tujuan organisasi.
- c) Pengarahan (*actuating*), adalah peran manajer untuk mengarahkan pekerja yang sesuai dengan tujuan organisasi. Actuating adalah implementasi rencana, berbeda dari planning dan organizing. Actuating membuat urutan rencana menjadi tindakan dalam dunia organisasi. Sehingga tanpa tindakan nyata, rencana akan menjadi imajinasi atau impian yang tidak pernah menjadi kenyataan.
- d) Pengawasan (*controlling*) memastikan bahwa kinerja sesuai dengan rencana. Hal ini membandingkan antara kinerja aktual dengan standar yang telah ditentukan. Jika terjadi perbedaan yang signifikan antara kinerja aktual dan yang diharapkan, manajer harus mengambil tindakan yang sifatnya mengoreksi. Misalnya meningkatkan periklanan untuk meningkatkan penjualan. Fungsi dari *controlling* adalah menentukan apakah rencana awal perlu direvisi, melihat hasil dari kinerja selama ini. Jika dirasa butuh ada perubahan, maka seorang manajer akan kembali pada proses *planning*. Di mana ia

akan merencanakan sesuatu yang baru, berdasarkan hasil dari *controlling*.²⁴

Jadi dapat disimpulkan manajemen yang lebih khusus dapat diartikan sebagai suatu proses yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan yang dilakukan para manajer dalam sebuah organisasi, agar tujuan yang telah ditentukan dapat diwujudkan.

Pengertian lain manajemen merupakan kegiatan pimpinan perusahaan bersama manajer lain untuk melakukan perencanaan terhadap tindakan-tindakan yang akan dilakukan, mengorganisasi sumber daya manusia untuk melakukan tindakan-tindakan yang direncanakan, mengarahkan, dan mengawasi pelaksanaannya. Kegiatan ini adalah hal-hal pokok yang perlu dilakukan dalam mengelola suatu organisasi dan perusahaan.²⁵

3. Etika Bisnis

a. Pengertian Etika

Etika menurut Istiyono Wahyu dan Ostaria adalah cabang utama filsafat yang mempelajari nilai atau kualitas. Etika mencakup analisis dan penerapan konsep seperti benar-salah, baik buruk, dan tanggung jawab. Etika adalah ilmu berkenaan tentang yang buruk dan tentang hak kewajiban moral.²⁶ Dunia usaha membutuhkan etika dalam berbisnis,

²⁴Ernie Tisnawati, *Pengantar Manajemen*, Jakarta: Kencana, 2005, hal. 8.

²⁵Sadono Sukirno, *Pengantar Bisnis*, Jakarta: Prenada, 2004, hal. 96.

²⁶Veithzal Rivai, *Islamic Business and Economic Ethics*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2012, hlm. 2.

yang mana etika dalam berbisnis diartikan sebagai pengetahuan tentang tata cara ideal pengaturan dan pengelolaan bisnis yang memperhatikan norma dan moralitas yang berlaku secara universal dan secara ekonomi/sosial, dan penerapan norma dan moralitas ini menunjang maksud dan tujuan kegiatan bisnis.

Penerapan etika bisnis, bisnis mesti mempertimbangkan unsur norma dan moralitas yang berlaku di masyarakat. Di samping itu etika bisnis dapat digerakkan dan dimunculkan dalam perusahaan sendiri karena memiliki relevansi yang kuat dengan profesionalisme bisnis.²⁷ Istilah dalam Islam yang paling dekat berhubungan dengan etika bisnis dalam *al-Qur'ān* adalah *khuluq*. *Al-Qur'ān* juga menggunakan sejumlah istilah lain untuk menggambarkan konsep tentang kebaikan: *khair* (kebaikan), *birr* (kebenaran), *qist* (persamaan), *'adl* (kesetaraan dan keadilan), *haqq* (kebenaran dan kebaikan), *ma'ruf* mengetahui dan menyetujui, dan takwa (ketakwaan). Menurut Rafik Issa Beekun Tidakan yang terpuji disebut sebagai salihat dan tindakan yang tercela disebut sebagai *sayyi'at*. Etika merupakan jiwa ekonomi Islam yang membangkitkan kehidupan dalam setiap peraturan dan syariat. Oleh sebab itu, etika adalah hakikat-hakikat yang menempati ruang luas dan mendalam pada akal, hati nurani, dan perasaan seorang muslim.²⁸

b. Prinsip-prinsip Etika Bisnis

²⁷Budi Untung, *Hukum dan Etika Bisnis*, Yogyakarta: Andi Offset, 2012, hlm. 65.

²⁸*Ibid*, hlm. 3.

Menurut pendapat Michael Josephson yang dikutip oleh Zimmerer, secara universal, ada 10 prinsip etika yang mengarahkan perilaku, yaitu:

- 1) Kejujuran (*Honesty*), yaitu penuh kepercayaan, bersifat jujur, sungguh-sungguh, blak-blakan, dan tidak berbohong.
- 2) Integritas (*Integrity*), yaitu memegang prinsip, melakukan kegiatan yang terhormat, tulus hati, berani dan penuh pendirian/keyakinan, tidak bermuka dua, tidak berbuat jahat, dan saling percaya.
- 3) Memelihara janji (*Promise Keeping*), yaitu selalu menaati janji, patut dipercaya, penuh komitmen, patuh, jangan menginterpretasikan persetujuan dalam bentuk teknis atau legalistik dengan dalih ketidakrelaan.
- 4) Kesetiaan (*Fidelity*), yaitu hormat dan loyal kepada keluarga, teman, karyawan dan negara; jangan menggunakan atau memperlihatkan informasi yang diperoleh dalam kerahasiaan; begitu juga dalam suatu konteks profesional yang bebas dan teliti, hindari hal yang tidak pantas dan konflik kepentingan.²⁹
- 5) Kewajaran/keadilan (*Fairness*), yaitu berlaku adil dan berbudi luhur, bersedia untuk mengakui kesalahan, dan memperlihatkan komitmen keadilan, persamaan perlakuan individual dan toleran terhadap perbedaan, jangan bertindak melampaui batas atau mengambil

²⁹Pandji Anoraga, *Pengantar Bisnis: Pengelolaan Bisnis dalam Era Globalisasi*, Jakarta: Rineka Cipta, 2007, hlm, 125.

keuntungan yang tidak pantas dari kesalahan atau kemalangan orang lain.

- 6) Suka membantu orang lain (*Caring For Others*), yaitu saling membantu, baik hati, belas kasihan, tolong menolong, kebersamaan, dan menghindari segala sesuatu yang membahayakan orang lain.
- 7) Hormat kepada orang lain, (*Respect For Others*), yaitu menghormati martabat manusia, menghormati kebebasan dan hak untuk menentukan nasib sendiri bagi semua orang, bersopan santun, jangan merendahkan diri seseorang, jangan memepermalukan seseorang dan jangan merendahkan martabat orang lain.
- 8) Kewarganegaraan yang Bertanggung Jawab (*Responsibility Citizenship*), yaitu selalu mentaati/aturan, penuh kesadaran sosial, menghormati proses demokrasi dalam mengambil keputusan.
- 9) Mengejar Keunggulan (*Pursuit of Excellence*), yaitu mengejar keunggulan dalam hal, baik dalam pertemuan personal maupun pertanggungjawaban profesional, tekun, dapat dipercaya/diandalkan, rajin, dan penuh komitmen, melakukan semua tugas dengan yang terbaik berdasar kemampuan, mengembangkan, dan mempertahankan tingkat kompetensi yang tinggi.
- 10) Dapat Dipertanggungjawabkan (*Accountability*), yaitu memiliki tanggung jawab, menerima tanggung jawab atas keputusan dan konsekuensinya, dan selalu memberi contoh.³⁰

³⁰*Ibid*, hlm. 126.

4. Kendala-Kendala dalam Bisnis

Ide usaha sudah terbayang namun kesulitan akan pengadaan modal uang yang di miliki, ini paling banyak ditemui pada orang yang hendak berniat menjalankan wirausaha. Salah satu cara yang bisa kita lakukan adalah dengan mencari pinjaman, akan tetapi bagi yang sama sekali tidak memiliki pengalaman berbisnis sebaiknya hindari cara ini, kecuali dana didapatkan dari pinjaman yang tidak harus segera di kembalikan seperti pinjaman dari saudara.

Berikut juga kesulitan yang sering terjadi kepada pemula saat akan berwirausaha, takut gagal terkadang menjadi kendala terbesar, bahkan tidak jarang hingga mereka mengurungkan niatnya untuk berwirausaha. Perlu di ingat dan di tanamkan dalam hati, jika terus mengikuti perasaan ini maka kita tidak akan pernah berkembang. Asalkan perencanaan dan riset telah di lakukan dengan baik, lawn rasa takut itu dan segera jalankan usaha dengan fokus dan tekun. Karena tidak ada lagi cara untuk mengatasi kesulitan ini, selain diri kita sendiri yang mampu untuk mengontrolnya. Adapun kendala dalam langkah pemasaran pada tahap awal berwirausaha masalah pemasaran tentu saja akan menjadi kesulitan yang pasti terjadi, maka dari itu kesulitan ini akan bisa mudah teratasi jika pada saat awal perencanaan bisnis dilakukan riset terhadap pasar dengan baik, sehingga tinggal mengikuti rencana pada riset tersebut.³¹

³¹Admin, "Info Peluang Usaha", diambil dari <https://infopeluangusaha.com>, diakses hari sabtu 07 oktober 2017 pukul 15.40 WIB.

5. Harga Menurut Islam

Harga menurut Islam memiliki konsep harga yang adil, harga yang adil akan mendorong para pelaku pebisnis untuk bersaing dengan sempurna. Jika harga tidak adil maka para pelaku bisnis akan enggan untuk bertransaksi atau terpaksa tetap bertransaksi dengan menderita kerugian. Adanya suatu harga yang adil telah menjadi pegangan yang mendasar dalam transaksi yang Islami. Secara umum, harga yang adil ini adalah harga yang tidak menimbulkan eksploitasi atau penindasan (kezaliman) sehingga merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak yang lain, harga harus mencerminkan manfaat bagi pembeli dan penjualnya secara adil, yaitu penjual memperoleh keuntungan yang normal dan pembeli memperoleh manfaat yang setara dengan harga yang dibayarkan.³²

a. Konsep Harga yang Adil

Harga yang adil menurut Ibnu Taimiyah adalah :

“Nilai harga dimana orang-orang menjual barangnya dan diterima secara umum sebagai hal yang sepadan dengan barang yang dijual ataupun barang-barang yang sejenis lainnya di tempat dan waktu berbeda”.

Ada dua terma yang seringkali ditemukan dalam pembahasan Ibnu Taimiyah tentang masalah harga, yakni kompensasi yang setara/adil (*‘Iwad al-Mitsl*) dan harga yang setara/adil (*Tsaman al-*

³²Pusat Pengajian dan Pengembangan ekonomi Islam, *Ekonomi Islam*, depok: PT RajaGrafindo Persada, 2008, hal 304.

Mitsl). Dia berkata :” Kompensasi yang setara akan diukur dan ditaksir oleh hal-hal yang setara, dan itulah esensi dari keadilan (*Nafs al-‘Adl*)”.

Iwadh al-Mitsl adalah penggantian yang sama yang merupakan nilai harga sepadan dari sebuah benda menurut adat kebiasaan. Adapun Tsaman al-Mitsl adalah nilai harga dimana orang-orang menjual barangnya dapat diterima secara umum sebagai hal yang sepadan dengan barang yang dijual itu. Keadilan yang dikehendaki oleh Ibnu Taimiyah berhubungan dengan prinsip *La Dharar* yakni tidak melukai dan tidak merugikan orang lain, dengan berbuat adil maka tidak akan terjadi kezaliman.

Permasalahan tentang kompensasi yang adil muncul ketika membongkar masalah moral atau kewajiban hukum (berkaitan dengan kepemilikan barang). Adapun prinsip-prinsip itu berkaitan dengan kasus-kasus berikut :

- 1) Ketika seseorang bertanggung jawab menyebabkan terluka atau rusaknya orang lain (*nufus*), hak milik (*amwal*), keperawanan dan keuntungan (*manafi*).
- 2) Ketika seseorang mempunyai kewajiban membayar kembali barang atau profit yang setara atau membayar ganti rugi atas terluka nya salah satu bagian dari anggota tubuhnya.
- 3) Ketika seseorang dipertanyakan telah membuat kontrak tidak sah (*al-Uqud al-Fasidah*) ataupun kontrak yang sah (*al-Uqud al-*

Shalihah) pada peristiwa yang menyimpang (*Arsh*) dalam kehidupan maupun hak milik.

Kasus-kasus ini tidak merupakan kasus nilai tukar, tetapi sebagai kompensasi atas pelaksanaan sebuah kewajiban. Tentang kompensasi yang setara dan harga yang setara, ia menguraikan ada dua macam jumlah kuantitas yang tercatat dalam kontrak. Pertama, jumlah kuantitas yang sangat akrab di masyarakat, yang biasa mereka gunakan. Kedua, jenis yang tak lazim (*nadir*), sebagai akibat dari meningkat atau menurunnya kemauan (*raghabah*) atau factor lainnya.

Dalam analisa ekonomi dianggap bahwa permintaan suatu barang terutama dipengaruhi oleh tingkat harganya. Dalam hukum permintaan diuraikan sifat hubungan antara permintaan barang dengan tingkat harganya. Hukum permintaan menyatakan : “ *Makin rendah harga suatu barang maka makin banyak permintaan terhadap barang tersebut. Sebaliknya, makin tinggi harga suatu barang maka makin sedikit permintaan terhadap barang tersebut*”. Begitu juga sebaliknya, hukum penawaran yang menjelaskan tentang hubungan antara harga suatu barang dengan jumlah barang yang ditawarkan oleh penjual.

Ibnu Taimiyah menyebutkan dua sumber penyediaan barang (*supply*) yaitu produksi lokal dan impor yang diminta. Konsep harga adil Ibnu Taimiyah hanya terjadi pada pasar kompetitif, tidak ada pengaturan yang mengganggu keseimbangan harga kecuali jika terjadi

suatu usaha-usaha yang mengganggu terjadinya keseimbangan, yaitu kondisi dimana semua faktor produksi digunakan secara optimal dan tidak ada idle, sebab harga pasar kompetitif merupakan kecenderungan yang wajar.

Untuk menerapkan harga yang adil Ibnu Taimiyah menentang adanya praktek monopoli terhadap kebutuhan-kebutuhan manusia. Jika ada sekelompok manusia yang melakukan monopoli maka wajib bagi pemerintah untuk melakukan regulasi atau pengaturan terhadap harga. Tujuan utama dari harga yang adil adalah memelihara keadilan dalam mengadakan transaksi timbal balik diantara masyarakat.³³

6. At Tabzir dan Al Israaf

Akhlak yang buruk adalah suatu amalan yang hina, dan merupakan jalan yang rendah, Allah swt. memurkainya, begitu pula rasulullah saw. membencinya. Bahkan kaum manusia dalam keragaman adat mereka membenci akhlak yang buruk, tidak menyukai pelakunya, akhlak yang buruk membuat manusia lari dan menjauhi pelakunya. Juga mengakibatkan perpecahan dalam jama'ah dan mencegah dari kebaikan serta memalingkan dari al-huda.³⁴

Macam-macam akhlak yang buruk adalah sebagai berikut:

a. Al Israaf (berlebih-lebihan)

Maksudnya menia-nyiakan sesuatu tanpa manfaat, melebihi batas disetiap perbuatan, misalnya menia-nyiakan harta, ini dilarang oleh

³³ Euis Amalia, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*. Jakarta: Grama Publishing, 1996. Hal. 210.

³⁴ Muhammad, *Suul Khuluq*, Jakarta: Pustaka Darul Ilmi, 2007, hal. 12.

agama dan merupakan penyakit hati, mengeluarkan harta tanpa faedah, umpama makan minum yang berlebih-lebihan, berpakaian yang terlalu menyolok secara keterlaluan. Karena itu, makan, minum, berpakaian hendaklah sekedar cukup saja, jangan berlebih-lebihan, sifat ini timbul pada mereka yang bodoh karena tak pandai mengatur, padahal masih banyak keperluan-keperluan penting yang lebih patut dan ini kebanyakan terjadi dikalangan para hartawan.

b. At Tabzir (menyia-nyiakan)

Tabzir adalah berlebih-lebihan menggunakan harta, berarti menyia-nyiakan harta. Harta tidak boleh diperrgunakan secara sia-sia, artinya harus di pergunakan secara wajar, jangan berlebih-lebihan dari pada keperluan. Jadi, harus mendahulukan keperluan yang priair dari pada yang hanya merupakan kesempurnaan saja. Uang tidak boleh dibelanjakan untuk hal-hal yang memudharatkan dan sama sekali tidak memberikan manfaat.

Haruslah berhitung dengan teliti pemasukan dan pengeluaran dan tidak boleh mengeluarkan belanja yang melebihi pemasukan atau pendapatan, seperti kata pepatah: besar pasak dari pada tiang. Itulah sikap yang baik dan ketahuilah, bahwa tabzir merupakan salah satu hal yang menyebabkan kefakiran baik secara cepat ataupun lambat.³⁵

7. Tanah Pemakaman

a. Pengertian

³⁵Barmawie Umary, *Materi Akhlak*, Yogyakarta: Ramadhani, 1966, hal. 63 dan 68.

Adanya sebuah pendapat fikih yang mengingkari kepemilikan seseorang atas sebidang tanah yang dihidupkannya, tidak bisa menjelaskan hukum penjualan tanah tersebut, karena orang itu menurut pendapat ini tidak memiliki sebidang tanah. Maka, ia pun tidak berhak untuk menjualnya, ia hanya memiliki hak atasnya. Sementara izin bagi seseorang untuk menjual tanah yang dihidupkannya secara jelas telah ada dalam ketentuan syar'i.

Menanggapi pandangan tersebut, sebenarnya penjualan berperan membentuk relasi antara pembeli dan properti (yang dibeli). Relasi itu seperti relasi yang ada sebelumnya antara penjual dan properti tersebut. Sebaliknya, penjualan juga membentuk relasi antara penjual dan uang yang dibayarkan pembeli. Relasi itu seperti relasi yang ada sebelumnya antara pembeli dan uangnya. Ini tidak memandang apakah relasi tersebut berupa kepemilikan ataupun hak guna.

Maka orang yang menghidupkan tanah boleh menjual tanahnya, karena ia memiliki hubungan khusus dengan tanah tersebut melalui apa yang disebut sebagai 'hak', sehingga ia boleh menjual tanah tersebut. Artinya, menyerahkan relasi yang ia miliki kepada pembeli sebagai ganti dari harga yang diberikan pembeli. Dengan demikian, pembeli menjadi pemilik hak guna tanah, sebagai ganti dari penjual yang sebelumnya menjadi pemilik hak tersebut yang ia dapat dengan menghidupkannya. Sebaliknya, penjual menjadi pemilik dari harga

(penjualan tanah), yang mana sebelum proses jual-beli, harta tersebut adalah milik penjual.

Selanjutnya tentang hasil dari penjualan hak guna ini, si pembeli menjadi pemilik barang tersebut dan bukan pemilik hak guna. Artinya hak guna tanah berada pada si penjual. Jika kita menganggapnya sebagai sesuatu yang dimiliki penjual seperti harta-harta yang lain, maka penjualan tersebut mengakibatkan kepemilikan si pembeli atas hak si penjual, bukan perolehan pembeli akan hak guna. Terdapat perbedaan antara pembeli yang memiliki hak menjual dan penetapan hak guna baginya.

Tanah adalah bagian permukaan bumi dan menjadi alas yang terbentang luas untuk berpijaknya manusia. Tanah mampu menimbulkan keterkaitan yang erat dengan manusia, karena seluruh kehidupan manusia bergantung pada tanah. Selain itu, tanah adalah harta yang bergerak yang bersifat permanen dan dapat dijadikan investasi bagi kehidupan mendatang. Tanah pula lah yang akan menjadi tempat persemayaman terakhir ketika manusia berganti kehidupan. Oleh karena itu tanah memiliki peran penting bagi kehidupan manusia.³⁶

Makam adalah tempat tinggal, kediaman bersemayam yang merupakan tempat persinggahan terakhir manusia yang sudah meninggal dunia dan kuburan adalah tanah tempat menguburkan

³⁶Marihot Pahala Siahaan, *Bea Perolehan Hak Atas Tanah dan Bangunan, Teori dan Praktek*, Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2003, hal. 1.

mayat.³⁷ Menurut Islam, kuburan merupakan alam menuju hari akhir dimana alam kubur atau alam barzah tempat paling lama karena sampai ribuan tahun selama belum ada kiamat besar manusia akan berada di sana dan akan ditanya oleh malaikat tentang amal perbuatan.

Alam akhir itu sangat lama dari kita meninggal yaitu masuk ke alam kubur di sana kita menunggu semua umat manusia telah tiada, dan kemudian kita dihidupkan lagi untuk menjalani hari kebangkitan semua manusia akan dikumpulkan di hari di padang mahsyar dan menjalankan hari perhitungan amal.³⁸ Jadi selama belum ada kehancuran alam semesta orang yang sudah meninggal akan tinggal lama di alam kubur hingga dibangkitkan lagi setelah alam semesta beserta isinya binasa.

b. Landasan Hukum

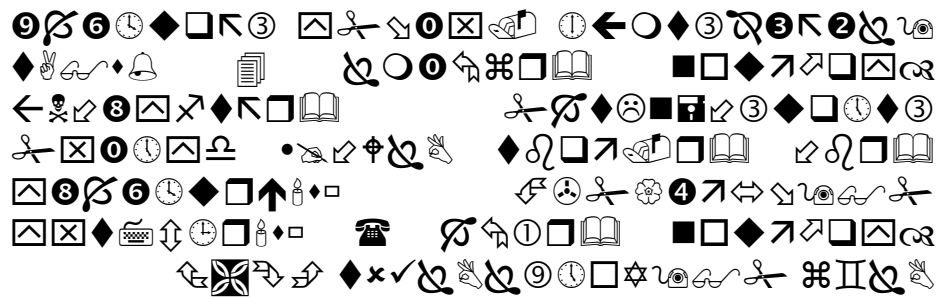
Al Akhfasy, Abu Ubaidah dan Mujahid dalam salah satu pendapatnya mengatakan bahwa orang-orang yang hidup dan yang mati kembali ke bumi maksudnya bumi berbagi untuk orang yang hidup, yang mana dialah yang dapat tumbuh dan untuk orang yang mati, yang mana dialah yang tidak dapat tumbuh.³⁹ Di dalam Surat Al-Maidah ayat 31 menjadi dasar hukum mengubur mayit dengan firman Allah swt. yang berbunyi :



³⁷Poerwodarminto, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 1993, hlm. 1057.

³⁸Kusuma Wardana, *Motivasi Masyarakat Palangka Raya dalam Pelaksanaan Tradisi Menunggu Kuburan dalam Tinjauan Hukum Islam*, Skripsi, 2013, hlm. 17.

³⁹*Ibid.*, hlm. 16.



Artinya : “Kemudian Allah menyuruh seekor burung gagak menggali-gali di bumi untuk memperlihatkan kepadanya (Qabil) bagaimana seharusnya menguburkan mayat saudaranya. berkata Qabil: "Aduhai celaka Aku, mengapa aku tidak mampu berbuat seperti burung gagak ini, lalu aku dapat menguburkan mayat saudaraku ini?" karena itu jadilah Dia seorang diantara orang-orang yang menyesal. Dipahami dari ayat ini bahwa manusia banyak pula mengambil pelajaran dari alam dan jangan segan-segan mengambil pelajaran dari yang lebih rendah tingkatan pengetahuannya.”⁴⁰

Islam mengajarkan alam menuju hari akhir adalah alam yang dimana tempat paling lama karena sampai ribuan tahun, selama belum ada kiamat besar manusia akan berada disana dan akan ditanyai oleh malaikat tentang amal perbuatan.⁴¹

8. Fatwa MUI

FATWA MAJELIS ULAMA INDONESIA

Nomor: 09 Tahun 2014

Tentang

**Jual beli tanah untuk kuburan dan bisnis lahan kuburan mewah
Memutuskan**

Menetapkan : **Fatwa tentang jual beli tanah untuk kuburan
dan bisnis lahan kuburan mewah**

⁴⁰Al-Qur'an dan Terjemahnya, hlm. 106.

⁴¹Kusuma Wardana, Motivasi Masyarakat Palangka Raya dalam Pelaksanaan Tradisi Menunggu Kuburan dalam Tinjauan Hukum Islam..., hlm. 16.

Pertama : Ketentuan Umum

Dalam fatwa ini, yang dimaksud dengan:

1. Kuburan Mewah adalah kuburan yang mengandung unsur tabzir dan israf, baik dari segi luas, harga, fasilitas, maupun nilai bangunan.
2. Tabzir adalah menggunakan harta untuk sesuatu yang sia-sia dan tidak bermanfaat menurut ketentuan syar'i ataupun kebiasaan umum dimasyarakat.
3. Israf adalah tindakan yang berlebih-lebihan, yaitu penggunaan lahan melebihi kebutuhan pemakaman.

Kedua : Ketentuan Hukum

1. Menguburkan jenazah muslim adalah wajib kifayah, dan Pemerintah wajib menyediakan lahan untuk pemakaman umum.
2. Setiap orang muslim boleh menyiapkan lahan khusus sebagai tempat untuk dikuburkan saat ia meninggal, dan boleh berwasiat untuk dikuburkan di tempat tertentu sepanjang tidak menyulitkan.

3. Jual beli lahan untuk kepentingan kuburandibolehkan dengan ketentuan:
 - a. Syarat dan rukun jual beli terpenuhi;
 - b. Dilakukan dengan prinsip sederhana, tidak mendorong adanya tabzir, israf, dan perbuatan sia-sia, yang memalingkan dari ajaran Islam;
 - c. Kavling kuburan tidak bercampur antara muslim dan non-muslim;
 - d. Penataan dan pengurusannya dijalankan sesuai ketentuan syari'ah;
 - e. Tidak menghalangi hak orang untuk memperoleh pelayanan penguburan.
4. Jual beli dan bisnis lahan untuk kepentingan kuburan mewah yang terdapat unsur tabzir dan israf hukumnya haram.

Ketiga

: Ketentuan Penutup

1. Fatwa ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan, dengan ketentuan jika di kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diperbaiki dan disempurnakan sebagaimana mestinya.

2. Agar setiap muslim dan pihak-pihak yang memerlukan dapat mengetahuinya, menghimbau semua pihak-pihak untuk menyebarluaskan fatwa ini.

9. Maqāsid Asy-Syarī'ah

a. Pengertian *Maqāsid Asy-Syarī'ah*

Secara etimologi *maqāsid asy-syarī'ah* terdiri dari dua kata, yakni *maqāsid* dan *asy-syarī'ah*. *Maqāsid* adalah bentuk jamak dari *maqshud* yang berarti kesengajaan, atau tujuan. Adapun *syarī'ah* artinya jalan menuju air, atau bisa dikatakan dengan jalan menuju ke arah sumber kehidupan.

Adapun secara terminologi, beberapa pengertian tentang *maqāsid asy-syarī'ah* yang dikemukakan oleh beberapa ulama terdahulu antara lain :

- 1) Al-Imam al-Ghazali: *maqāsid asy-syarī'ah* “Penjagaan terhadap maksud dan tujuan syari’ah adalah upaya mendasar untuk bertahan hidup, menahan faktor-faktor kerusakan dan mendorong terjadinya kesejahteraan”.
- 2) Al-Imam al-Syathibi: “*Maqāsid* terbagi menjadi dua: yang pertama, berkaitan dengan maksud Tuhan selaku pembuat syari’ah; dan kedua, berkaitan dengan maksud mukallaf”.

Kembali kepada maksud *Syari’* (Allah) adalah kemaslahatan untuk hamba-Nya di dalam dua tempat; dunia dan akhirat. Dan kembali

kepada maksud *mukallaf* (manusia) adalah ketika hamba-Nya dianjurkan untuk hidup dalam kemaslahatan di dunia dan akhirat. Yaitu, dengan menghindari kerusakan-kerusakan yang ada di dalam dunia. Maka dari itu, haruslah ada penjelasan antar kemaslahatan (*maslahah*) dan kerusakan (*mafsadah*).

- 3) ‘Alal al-Fasi: “merupakan tujuan pokok syari’ah dan rahasia dari setiap hukum yang ditetapkan oleh Tuhan”.
- 4) Ahmad al-Raysuni: “*Maqāsid asy-syarī’ah* merupakan tujuan-tujuan yang telah ditetapkan oleh syari’ah untuk dicapai demi kemaslahatan manusia”.
- 5) Abdul Wahab Khallaf: “Tujuan umum ketika Allah menetapkan hukum-hukum-Nya adalah untuk mewujudkan kemaslahatan manusia dengan terpenuhinya kebutuhan yang *dharūri*, *hājiyat*, *tahsīniyat*”.

Dari beberapa pengertian di atas, bisa disimpulkan bahwa “adalah maksud Allah selaku pembuat syari’ah untuk memberikan kemaslahatan kepada manusia. Yaitu dengan terpenuhinya kebutuhan *dharūri*, *hājiyat* dan *tahsīniyat* agar manusia bisa hidup dalam kebaikan dan dapat menjadi hamba Allah yang baik”.

b. Peranan *Maqāsid asy-syarī’ah* dalam Pengembangan Hukum

Pengetahuan tentang *maqāsid asy-syarī’ah*, seperti ditegaskan oleh Abd al-Wahab Khallaf, adalah hal sangat penting yang dapat dijadikan alat bantu untuk memahami redaksi *al-Qur’ān* dan Sunnah,

menyelesaikan dalil-dalil yang bertentangan dan yang sangat penting lagi adalah untuk menetapkan hukum terhadap kasus yang tidak tertampang oleh *al-Qur'ān* dan Sunnah secara kajian kebahasaan.

Metode *istinbat*, seperti *qiyas*, *istihsan*, dan *maslahahmursalah* adalah metode-metode pengembangan hukum Islam yang didasarkan atas *maqāsid asy-syarī'ah*. *Qiyas*, misalnya baru bisa dilaksanakan bilamana dapat ditemukan *maqāsid asy-syarī'ah* nya yang merupakan alasan logis (*'illat*) dari suatu hukum. Sebagai contoh, tentang kasus diharamkannya minuman khamar (QS. Al-Maidah; 90). Dari hasil penelitian ulama ditemukan bahwa dari diharamkannya khamar ialah karena sifat memabukannya yang merusak akal pikiran. Dengan demikian, yang menjadi alasan logis (*'illat*) dari keharaman khamar adalah sifat memabukannya, sedangkan khamar itu sendiri hanyalah sebagai salah satu contoh dari yang memabukkan.⁴²

Dari sini dapat dikembangkan dengan metode analogi (*qiyas*) bahwa setiap yang sifatnya memabukkan adalah juga haram. Dengan demikian, *'illat* hukum dalam suatu ayat atau hadis bila diketahui, maka terhadapnya dapat dilakukan *qiyas* (analogi). Artinya, *qiyas* hanya bisa dilakukan bilaman ada ayat atau hadis yang secara khusus dapat dijadikan tempat meng-*qiyas*-kannya yang dikenal dengan *al-maqis 'alaih* (tempat meng-*qiyas*-kan).

⁴²Satria Effendi, *Ushul Fiqh*, hal. 237.

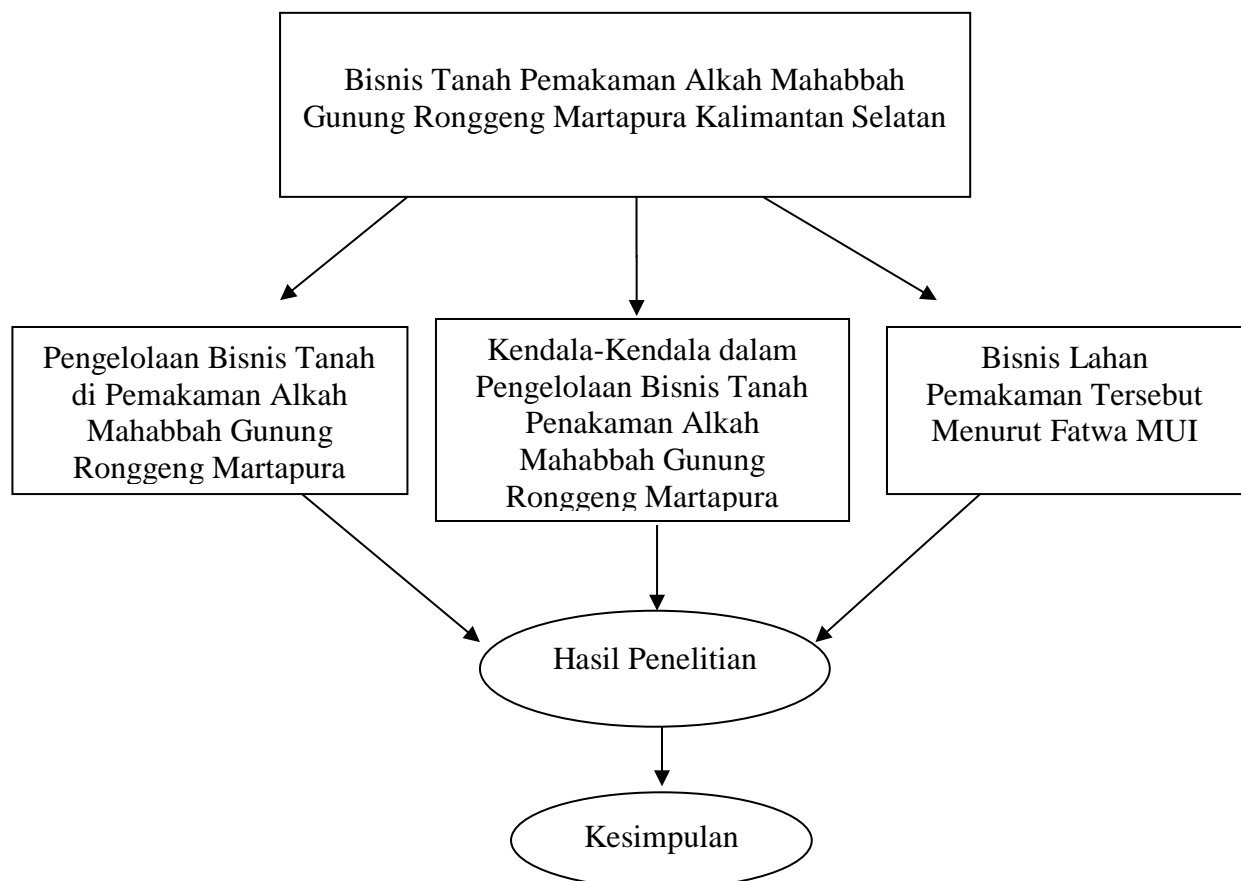
Jika tidak ada ayat atau hadis secara khusus yang akan dijadikan *al-maqis'alah*, tetapi termasuk ke dalam tujuan syariat secara umum seperti untuk memelihara sekurangnya salah satu dari kebutuhan-kebutuhan di atas tadi, dalam hal ini dilakukan metode *masalah mursalah*. Dalam kajian Ushul Fiqh, apa yang dianggap maslahat bila sejalan atau tidak bertentangan dengan petunjuk-petunjuk umum syariat, dapat diakui sebagai landasan hukum yang dikenal dengan *maslahat mursalah*.⁴³

⁴³*Ibid*, hal. 238.

C. Kerangka Pikir

Pemikiran yang dilakukan oleh peneliti adalah melakukan penelitian dengan judul Bisnis Tanah Pemakaman Alkah Mahabbah Gunung Ronggeng Martapura Kalimantan Selatan untuk meneliti cara pengelolaan dan jual beli bisnis tanah pemakaman tersebut. Dalam melakukan bisnis setidaknya Umat Islam harus mengetahui cara berbisnis yang sesuai dengan syariat Islam agar apa yang dilakukan berguna untuk kebutuhan hidup di dunia dan di akhirat. Namun, bisnis tanah pemakaman mahabbah ini apakah ada kendala dalam mengelolanya dan apa saja motif yang membuat tanah itu dijadikan bisnis tanah pemakaman.

Adapun kerangka pikir dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Waktu Penelitian dan Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan setelah judul skripsi ini disetujui oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya, serta telah diseminarkan dan mendapatkan izin untuk melakukan penelitian. Dengan perencanaan alokasi waktu 2 bulan penyusunan dan konsultasi proposal, penelitian dilapangan dan untuk mengumpulkan data serta penyusunan hasil penelitian. Penelitian ini dilakukan dari tanggal 06 September 2017 sampai dengan 06 November 2017.

Lokasi penelitian ini mengambil tempat di tanah pemakaman Alkah Mahabbah Gunung Ronggeng Martapura Kalimantan Selatan. Alasan peneliti mengambil tempat ini berdasarkan masalah yang ingin diteliti yaitu pengelolaan dan jual beli bisnis tanah pemakaman Alkah Mahabbah yang ada di Martapura Kalimantan Selatan.

B. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif yang bertujuan agar peneliti dapat mengetahui dan menggambarkan dengan jelas dan rinci serta berusaha untuk mengungkapkan data atau menggali data sebanyak mungkin terhadap apa yang terjadi di lokasi penelitian yaitu di Tanah Pemakaman Mahabbah Gunung Ronggeng Martapura Kalimantan Selatan.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) menggunakan penelitian kualitatif deskriptif.⁴⁴ Pendekatan kualitatif deskriptif sebagaimana pendapat Lexy J. Moleong adalah suatu penelitian yang akan mengumpulkan kata-kata, gambar, dan bukan angka, dengan demikian, laporan penelitian akan berisi kutipan-kutipan data untuk memberi gambaran penyajian laporan tersebut.

C. Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian

Subjek penelitian adalah sesuatu yang diteliti baik orang, benda, ataupun lembaga (organisasi) . Subjek penelitian pada dasarnya adalah yang akan dikenai kesimpulan hasil penelitian.⁴⁵ Dalam menentukan subjek penelitian, penulis menggunakan teknik *purposive sampling*.

Adapun karakteristik pengelola yang akan menjadi subjek dalam penelitian ini adalah:

- a. Subjek beragama Islam.
- b. Subjek pemilik tanah pribadi.
- c. Subjek penduduk asli setempat.

Sedangkan karakteristik konsumen yang akan menjadi subjek dalam penelitian ini adalah:

- a. Subjek beragama Islam.
- b. Subjek pemesan tanah makam.
- c. Subjek yang rutin membayar iuran perawatan.

h. 28 ⁴⁴Mardalis, *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, Jakarta: Bumi Aksara, 2004.

⁴⁵Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, Yogyakarta : Pustaka pelajar, 1998, hlm.35.

Berdasarkan karakteristik subjek di atas, maka hal ini peneliti menemukan 4 (empat) orang dengan subjek penelitian yaitu pengelola tanah pemakaman Mahabbah Gunung Ronggeng Martapura Kalimantan Selatan. Ditambah dengan 3 informan sebagai data penunjang atau data sekunder. Tujuan penggunaan informan tambahan agar penggalian data dapat dilakukan dengan maksimal.

2. Objek Penelitian

Objek penelitian adalah sifat keadaan dari suatu benda, orang, atau yang menjadi pusat perhatian dan sasaran penelitian. Sifat keadaan dimaksud bisa berupa sifat, kuantitas, dan kualitas yang bisa berupa perilaku, kegiatan, pendapat, pandangan penilaian, sikap pro-kontra, simpati-antipati, dan bisa juga berupa proses. Objek dalam penelitian ini adalah pengelolaan bisnis tanah pemakaman.

D. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara (*Interview*)

Yaitu komunikasi dengan cara bertanya secara langsung untuk mendapatkan informasi atau keterangan dari informan.⁴⁶ Dalam pengertian lain wawancara merupakan cara untuk mengumpulkan data dengan mengadakan tatap muka secara langsung antara orang yang bertugas mengumpulkan data dengan orang yang menjadisumber data atau objek penelitian.⁴⁷

⁴⁶Farid Nasution, *Penelitian Praktis*, Medan: PT. Pustaka Widyasarana, 1993, hlm. 5.

⁴⁷Ahmad Tanzeh, *Metodologi Penelitian Praktis*, Yogyakarta:Penerbit Teras, 2011, hlm.

Jenis wawancara yang digunakan peneliti yaitu wawancara terstruktur. Dengan menggunakan teknik ini peneliti meminta keterangan melalui dialog langsung kepada pengelola tanah pemakaman Mahabbah Gunung Ronggeng Martapura Kalimantan Selatan, untuk mendapatkan informasi dari sumber data atau objek dari penelitian. Melalui tahap wawancara ini secara umum peneliti ingin menggali data tentang :

- a. Pengelolaan Bisnis Tanah di Pemakaman Mahabbah Gunung Ronggeng Martapura Kalimantan Selatan.
- b. Kendala-kendala dalam Pengelolaan Bisnis Tanah di Pemakaman Mahabbah Gunung Ronggeng Martapura Kalimantan Selatan.
- c. Bisnis Tanah Pemakaman Menurut Fatwa MUI (Majelis Ulama Indonesia).

2. Observasi

Menurut Margono teknik observasi yaitu pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian. Menurut Arikunto observasi adalah kegiatan permuatan perhatian terhadap sesuatu objek dengan menggunakan seluruh alat indera. Sedangkan menurut Riyanto Observasi merupakan metode pengumpulan data yang menggunakan pengamatan terhadap objek penelitian yang dapat dilaksanakan secara langsung maupun tidak langsung.

Observasi sebagai alat pengumpulan data ini banyak digunakan untuk mengukur tingkah laku ataupun proses terjadinya suatu kegiatan yang dapat diamati baik dalam situasi yang sebenarnya maupun dalam

situasi buatan. Teknik pelaksanaan observasi ini dapat dilakukan secara langsung yaitu pengamat berada langsung bersama objek yang diselidiki dan tidak langsung yakni pengamatan yang dilakukan tidak pada saat berlangsungnya suatu peristiwa yang diselidiki.⁴⁸

Adapun data yang diobservasi dalam penelitian ini adalah :

- a. Pengelolaan bisnis tanah pemakaman Mahabbah Gunung Ronggeng Martapura Kalimantan Selatan.
- b. Pelayanan Alkah Mahabbah terhadap pengguna jasa serta fasilitas yang disediakan oleh pemakaman Alkah Mahabbah dengan harga yang telah ditentukan.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data dengan menggunakan dokumen atau tulisan dan berhubungan dengan data yang diperlukan. Dokumentasi dapat juga dilakukan dengan pengambilan gambar terhadap objek yang terkait dengan penelitian.

Penggunaan teknik dokumentasi ini juga dapat melengkapi data-data memperkuat keakuratan data yang telah diperoleh. Adapun data-data tersebut meliputi :

- a. Profil Kota Martapura
- b. Sejarah dijadikan tanah sebagai bisnis pemakaman Alkah Mahabbah.
- c. Brosur mengenai pemakaman Alkah Mahabbah.

⁴⁸*Ibid.*, hlm. 84.

E. Pengabsahan Data

Pengabsahan data untuk menjamin semua hasil pengamatan, wawancara dan observasi sesuai dengan kenyataan yang ada dan memang benar terjadi di masyarakat. Hal ini dilakukan untuk tetap memelihara dan menjamin kebenaran data dan informasi dari responden yang telah dikumpulkan. Untuk memperoleh data yang valid, memerlukan persyaratan tertentu, valid yang dimaksud adalah menunjukkan kebenaran data yang diperoleh dan terjadi pada penelitian dengan data yang dikumpulkan oleh peneliti. Langkah pengabsahan data ini adalah termasuk langkah triangulasi yaitu pengujian terhadap berbagai sumber data yaitu subjek penelitian, aktifitas dan tempat. Serta triangulasi alat yaitu observasi partisipan, wawancara, dan dokumentasi.

Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain. Di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu. Teknik triangulasi yang paling banyak digunakan ialah pemeriksaan melalui sumber lainnya. Menurut Denzin membedakan empat macam triangulasi sebagai teknik pemeriksaan yang memanfaatkan penggunaan sumber, metode, penyidik, dan teori.⁴⁹

Triangulasi dengan sumber berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam metode kualitatif. Hal itu dapat dicapai melalui : (1) membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara, (2)

⁴⁹Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2005, hlm. 330.

membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakannya secara pribadi, (3) membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakannya sepanjang waktu, (4) membandingkan keadaan dan prespektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang seperti rakyat biasa, orang yang berpendidikan menengah atau tinggi, orang berada, orang pemerintahan, (5) membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.⁵⁰

Untuk memudahkan penulis dalam pengolahan data, penulis hanya menggunakan 3 (tiga) dari 5 (lima) teknik triangulasi data yang telah dijelaskan di atas yaitu 1) membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara, 2) membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakannya secara pribadi, 3) membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan. Oleh karena itu dalam melakukan pengabsahan data dengan cara membandingkan data yang sudah penulis kumpulkan baik dari hasil wawancara, observasi, maupun dokumentasi.

F. Analisis Data

Analisis data dalam penelitian kualitatif Miles dan Huberman mengemukakan bahwa aktifitas dalam analisis data melakukan beberapa langkah yang di tempuh yaitu :

⁵⁰*Ibid*, hlm. 178.

1. *Collections* atau pengumpulan data ialah mengumpulkan data sebanyak mungkin mengenai hal-hal yang berkaitan dengan permasalahan dalam penelitian ini.
2. *Reduction* data atau pengurangan data merupakan analisa data dengan cara menggolongkan, menajamkan, memilih data yang relevan dan tidak relevan untuk digunakan dalam pembahasan.
3. *Display* data atau penyajian data ialah data yang sudah direduksi tersebut disajikan dalam bentuk laporan.
4. *Verification* atau penarikan kesimpulan, dimana setelah data semuanya di peroleh kemudian mencari kesimpulan sebagai jawaban dari rumusan masalah.⁵¹

⁵¹Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: Alfabeta, 2012, hlm. 430-435.

BAB IV

PEMBAHASAN DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Kota Martapura

Penelitian ini dilaksanakan di kota Martapura yang merupakan Kecamatan sekaligus ibu kota Kabupaten Banjar terletak di tepi sungai Martapura dengan ketinggian 50 m – 100 m dari permukaan laut berjarak 40 Km dari ibu kota provinsi Kalimantan Selatan Banjarmasin dan dapat ditempuh 1 jam perjalanan darat dengan luas wilayah 4.688 Km². Populasi penduduk sebanyak 506.204 jiwa (berdasarkan sensus penduduk Indonesia 2010) dengan kepadatan 107 jiwa/km. Kota Martapura merupakan ibu kota Kabupaten Banjar diberi julukan sebagai kota santri, kota intan dan kota serambi Mekkah. Adapun Motto Kabupaten Banjar adalah “Barakat” yang artinya “Berkah” (bahasa banjar) dengan semboyan Baiman Bauntung Batuah.

Secara demografi Kabupaten Banjar terdiri 20 kecamatan yaitu :

Kecamatan	Kecamatan
1. Aluh-aluh	11. Martapura Timur
2. Aranio	12. Matraman
3. Astambul	13. Paramasan
4. Beruntung Baru	14. Pengaron
5. Cinta pura Darussalam	15. Sambung Makmur
6. Gambut 84	16. Simpang Empat
7. Karang Intan	17. Sungai Pinang
8. Kertak Hanyar	18. Sungai Tabuk
9. Martapura	19. Telaga bauntung
10. Martapura Barat	20. Tath Makmur

Mayoritas penduduk Kabupaten Banjar berasal dari etnis Banjar terdapat pula suku lain yaitu Jawa, Madura, dan Sunda yang datang sebagai transmigrasi, selain itu adapula keturunan Arab yang banyak mendiami perkotaan dan Kecamatan Martapura Timur. Jumlah suku yang ada di Kabupaten Banjar terdiri Suku Banjar 361.692 jiwa, Suku Jawa 29.805 jiwa, Suku Bugis 828 jiwa, Suku Madura 13.047 jiwa, Suku Bukit 1.737 jiwa, Suku Mandar 17 jiwa, Suku Bakumpai 34 jiwa, Suku Sunda 1.187 jiwa, Suku lainnya 3.554 jiwa.⁵²

2. Alkah Mahabbah

Sebelum mengelola bisnis ini awalnya pengelola hanya seorang supir travel kemudian beliau mendapat hidayah serta inspirasi dari orang-orang untuk berbisnis tanah pemakaman yang berbeda dengan pemakaman umum pada lainnya. Alkah Mahabbah berasal dari tanah yang dimiliki oleh keluarga pengelola, kemudian tanah tersebut diberikan kepada pengelola. Bisnis tanah pemakaman ini didirikan pada tahun 2009 dan diresmikan langsung oleh ulama besar serta Pemerintah Banjarbaru.

Adapun bisnis pemakaman ini memiliki struktur kepengurusan yang terdiri dari ketua, sekretaris, bendahara, penasehat dan karyawan-karyawan. Bisnis tanah pemakaman ini terletak di Jalan. Sekumpul Raya Gg. Muhibbin 2 Komplek Alkah Mahabbah Gunung Ronggeng Martapura.

⁵²Admin, Sejarah Martapura, di akses dari <http://banjarkab.go.id/>, Pada Hari Selasa 10 Oktober 2017 Pukul 14.20 WIB.

B. Penyajian Data

Pada penyajian data hasil penelitian ini peneliti terlebih dahulu memaparkan pelaksanaan penelitian yang diawali dengan penyampaian surat izin penelitian dari Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya ke Pemakaman Alkah Mahabbah. Setelah mendapatkan izin untuk mengadakan penelitian, penulis menemui subjek-subjek penelitian yaitu pengelola Alkah Mahabbah, karyawan Alkah Mahabbah, dan pengguna jasa Alkah Mahabbah untuk menanyakan perihal yang berkaitan dengan bisnis tanah pemakaman Mahabbah Gunung Ronggeng Martapura.

1. Pengelolaan Bisnis Tanah di Pemakaman Alkah Mahabbah Gunung Ronggeng Martapura Kalimantan Selatan

Berikut adalah hasil wawancara yang peneliti peroleh setelah melakukan wawancara dengan subjek-subjek penelitian di Alkah Mahabbah:

a. Pengelola Alkah Mahabbah

Berikut adalah identitas subjek pertama yang peneliti wawancara yang merupakan pengelola dari Alkah Mahabbah:

Nama	: Z
Tempat Tanggal Lahir	: Barabai, 09 Maret 1970
Usia	: 47 Tahun
Alamat	: Jl. Sekumpul Raya Gunung Ronggeng Martapura
Jabatan	: Ketua Pengelola Alkah Mahabbah

Subjek pertama adalah Bapak Z sebagai ketua pengelola dari Alkah Mahabbah. Adapun wawancara yang dilakukan peneliti dengan Bapak Z mengenai bagaimana pengelolaan tanah pemakaman mahabbah ini, apakah sudah sesuai dengan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasannya adalah sebagai berikut :

“gasan pengelolaan tanah makam ini kami mengelolanya setiap hari, dari kebersihan maupun yang lainnya. alhamdulillah sampai wahini sudah sesuai lawan yang diharapkan, awal dari perencanaan bisnis makam ini kami mengatur lokasi yang strategis yang memang dibuat gasan makam lawan pencapaian target tanah yang dijual dapat terpenuhi lawan diketahui banyak orang serta menjadikan bisnis makam ini berbeda lawan TPU lainnya. Promosi gasan menjual tanah pemakaman ni kami buat brosur gasan pengunjung yang datang, terus kami pasang iklan jua ke TVRI Kalsel udah itu aja tapi kan menyebar kemana-mana udah. Olehnya orang-orang tu yang datang kesini ngasih tau ke keluarganya kah, ke kawan-kawannya makanya lakas tesebar nya. Kami jua buat reklame besar tu sebelum pintu masuk, tu jua salah satunya promosi kami Kalo dari pengorganisasiannya sendiri kami sudah ada struktur organisasi yang sudah dibuat waktu awal bisnis dijalani, strukturnya tu ada ketua, sekretaris, bendahara, penasehat, lawan karyawannya. Awal terbentuknya organisasi ini sendiri kami merekrutnya cuma dari orang-orang terdekat yang bisa dipercaya. Terus kalo pengarahannya pengelola mengarahkan bagaimana mengatur lawan mengelola bisnis tanah makam ini sama masing-masing pihak yang bekerja, sedangkan pengawasannya itu dibawah pengawasan pemerintah banjar yang sudah diresmikan sendiri oleh ulama besar lawan pemerintah banjarbaru.”⁵³

Terjemahan :

Untuk pengelolaan tanah makam ini kami mengelolanya setiap hari, dari kebersihan maupun yang lainnya. Alhamdulillah sampai sekarang sudah sesuai dengan yang diharapkan, awal dari perencanaan bisnis makam ini kami mengatur lokasi yang strategis yang memang dibuat untuk makam dan pencapaian target tanah yang dijual dapat terpenuhi dengan diketahui banyak

⁵³Hasil Wawancara dengan Bapak Z Pada Hari Senin, 25 September 2017.

orang serta menjadikan bisnis makam ini berbeda dengan TPU lainnya. Promosi untuk menjual tanah pemakaman ini kami buat brosur untuk pengunjung yang datang, terus kami pasang iklan juga ke TVRI Kalsel sudah itu saja tapi menyebar kemana-mana sudah. karena orang-orang itu yang datang kesini dikasih tahu ke keluarganya, ke teman-temannya maka cepat tersebarnya. Kami juga buat reklame besar itu sebelum pintu masuk, itu juga salah satunya promosi kami jika dari pengorganisasiannya sendiri kami sudah ada struktur organisasi yang sudah dibuat waktu awal bisnis dijalankan, strukturnya itu ada ketua, sekretaris, bendahara, penasehat, dan karyawan. Awal terbentuknya organisasi ini sendiri kami merekrutnya hanya dari orang-orang terdekat yang bisa dipercaya. Terus kalau pengarahannya pengelola mengarahkan bagaimana mengatur dan mengelola bisnis tanah makam ini sama masing-masing pihak yang bekerja, sedangkan pengawasannya itu dibawah pengawasan pemerintah banjar yang sudah diresmikan sendiri oleh ulama besar dan pemerintah banjarbaru.

Kemudian peneliti kembali bertanya kepada ketua pengelola alkah mahabbah mengenai jumlah karyawan yang bekerja di alkah mahabbah serta berapa harga tanah per lubang dan bagaimana anda menetapkan harga tersebut adalah sebagai berikut :

“jumlah seluruh karyawannya sendiri ada sembilan itu sudah termasuk pengelolanya, karyawan semuanya itu parak makam rumahnya, amunnya ada orang yang mesan mendadak kawa lakas dilayani lawan kami melakukan penjagaan selama 24 jam, harga tanah disini sebesar Rp. 10.000.000 per lubang itu termasuk semua kalangan baik yang dewasa maupun anak halus dari harga ditetapkan olehnya ada pajak PBB, ditambah ada sarana fardu kifayah, membayar karyawannya jua.”⁵⁴

Terjemahan :

Jumlah seluruh karyawannya sendiri ada sembilan itu sudah termasuk pengelolanya, karyawan semuanya itu dekat makam rumahnya, jika ada orang yang mesan mendadak bisa cepat dilayani dengan kami melakukan penjagaan selama 24 jam, harga tanah disini sebesar Rp. 10.000.000 per lubang itu termasuk

⁵⁴Hasil Wawancara dengan Bapak Z Pada Hari Senin, 25 September 2017.

semua kalangan baik yang dewasa maupun anak kecil dari harga ditetapkan olehnya ada pajak PBB, ditambah ada sarana fardu kifayah, membayar karyawannya juga.

Kemudian peneliti juga bertanya tentang bagaimana sistem penjualan yang diterapkan adalah sebagai berikut :

“sistem penjualan yang biasanya itu kan pakai jual beli, tapi disini kami pakai sistem hadiah yang mana kami menghadiahkan satu lubang tanah lalu yang memesan menghadiahkan uang sesuai lawan harga tanah yang dipesan jadi akad jual beli kada kami pakai lawan kami saling menguntungkan antar kedua belah pihak.”⁵⁵

Terjemahan :

Sistem penjualan yang biasanya itu pakai jual beli, tapi disini kami pakai sistem hadiah yang mana kami menghadiahkan satu lubang tanah lalu yang memesan menghadiahkan uang sesuai dengan harga tanah yang dipesan jadi akad jual beli tidak kami gunakan dengan kami saling menguntungkan antar kedua belah pihak.

Berdasarkan hasil wawancara di atas diketahui bahwa pengelolaan bisnis tanah pemakaman Mahabbah telah mempunyai perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan dalam menjalankan bisnisnya. Pengelola dalam melakukan promosi dengan cara membuat brosur serta dibagikan kepada pengunjung yang datang. Pemasangan iklan pun dilakukan pada stasiun televisi TVRI Kalimantan Selatan salah satunya.

Alkah Mahabbah mampu menarik minat pembeli tanah pemakaman melalui orang-orang yang telah dahulu mengetahui tanah pemakaman Alkah Mahabbah. Alkah Mahabbah juga memasang reklame besar dipintu sebelum masuk pemakaman. Dari hasil

⁵⁵Hasil Wawancara dengan Bapak Z Pada Hari Senin, 25 September 2017.

wawancara karyawan yang bekerja di pemakaman tersebut terdiri dari 9 orang yang mana di dalamnya ada ketua, sekretaris, bendahara, penasehat, dan karyawan.

Sistem jual beli yang diterapkan dalam bisnis pemakaman ini menggunakan sistem hadiah, yaitu pemesan tanah memberikan uang lalu dari Alkah Mahabbah memberikan tanah sesuai dengan tanah yang dipesan oleh pengguna jasa. Harga ditetapkan seharga Rp.10.000.000 bagi semua kalangan baik anak kecil maupun dewasa harga yang ditetapkan merata. Dengan harga Rp. 10.000.000 tersebut disediakan fardu kifayah, membayar gaji karyawan, dan membayar pajak PBB (Pajak Bumi Bangunan).

b. Karyawan Alkah Mahabbah

Berikut adalah identitas subjek karyawan Alkah Mahabbah yang peneliti wawancara :

Nama	: MZ
Tempat, Tanggal Lahir	: Martapura, 09 Juni 1974
Usia	: 43 tahun
Jabatan	: karyawan

Berikut hasil wawancara yang di dapat peneliti mengenai perihal sejak kapan dan bagaimana awalnya bapak MZmulai bekerja di Alkah Mahabbah :

“saya bekerja di Alkah Mahabbah kurang lebih 8 tahun dari tahun 2009. Awalnya saya bekerja di Alkah Mahabbah ini karna

kebetulan kenal dengan pengelolanya jadi ditawarkan untuk kerja merawat makam disini.”⁵⁶

Kemudian peneliti juga bertanya mengenai apakah bapak MZ mengetahui bagaimana pengelolaan tanah pemakaman mahabbah ini, apakah sudah sesuai dengan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasannya :

“setahu saya pengelolaan di makam ini dikelola setiap hari termasuk perawatan kebersihan yang sudah terkoordinir, kalau dibilang apakah sudah sesuai dengan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan tersebut untuk saat ini sudah sesuai karna bisnis ini masih banyak diminati warga dan tempat pemakaman yang strategis, apalagi makam ini diresmikan oleh Ulama besar dan pemerintah setempat. Aku tau aja pengelola promosikan ke TVRI Kalsel, abis tu membuat brosur bagi pengunjung yang datang, ada juga reklame dibuat tu promosi juga. Kalo kendala dari promosi ga ada kami kan menyebarkan brosur lawan orang-orang yang datang ke pemakaman yang hendak membeli, dari situ orang yang bedahulu datang memberi tau ke keluarganya juga atau kawan-kawannya.”⁵⁷

Selanjutnya peneliti menanyakan kembali kepada bapak MZ perihal berapa jumlah karyawan yang bekerja di alkah mahabbah serta berapa harga tanah per lubang dan bagaimana pengelola menetapkan harga tersebut:

“untuk jumlah karyawan disini kurang lebih ada 9 dan tinggalnya cuma di dekat makam. Dari harga tanah per lubangnya itu Rp. 10.000.000, setau aku lah harganya seitu olehnya membayar gaji karyawannya, membayar pajak, ada fasilitas fardu kifayahnya juga.”⁵⁸

⁵⁶Hasil wawancara dengan Bapak MZ melalui telepon sebagai karyawan Alkah Mahabbah pada Hari Sabtu 14 Oktober 2017.

⁵⁷Hasil wawancara dengan Bapak MZ melalui telepon sebagai karyawan Alkah Mahabbah pada Hari Sabtu 14 Oktober 2017.

⁵⁸Hasil wawancara dengan Bapak MZ melalui telepon sebagai karyawan Alkah Mahabbah pada Hari Sabtu 14 Oktober 2017.

Peneliti bertanya kembali kepada bapak MZ mengenai bagaimana sistem penjualan yang diterapkan di alkah mahabbah ini :

“kalau dari sistem penjualannya setuju saya pengelola menggunakan sistem hadiah dimana suka sama suka antar kedua belah pihak dan setiap yang memesan tanah disini melakukan pembayaran perawatan kebersihan perbulan sebesar Rp. 5.000.”⁵⁹

Pemakaman Alkah Mahabbah dalam pengelolaannya, dikelola setiap hari termasuk perawatan kebersihan yang telah dikoordinir. Dari perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan pemakaman Alkah Mahabbah telah memiliki 4 fungsi dari manajemen, karena pemakaman Alkah Mahabbah diminati banyak warga setempat dengan lokasi yang strategis.

Jumlah karyawan yang bekerja di pemakaman ini berjumlah 9 orang dan bertempat tinggal dekat dengan pemakaman. Harga perlubang ditetapkan seharga Rp. 10.000.000, yang mana harga tersebut untuk membayar gaji karyawan, membayar pajak, dan adanya fasilitas yang dilengkapi yaitu fardu kifayah. Sistem penjualan yang digunakan adalah sistem hadiah, antara kedua belah pihak suka sama suka. Setiap pengguna jasa yang memesan tanah di pemakaman Alkah Mahabbah dikenakan biaya perawatan Rp. 5.000 perbulannya.

c. Pengguna Jasa Alkah Mahabbah

Berikut adalah identitas pengguna jasa Alkah Mahabbah pertama yang peneliti wawancara :

⁵⁹Hasil wawancara dengan Bapak MZ melalui telepon sebagai karyawan Alkah Mahabbah pada Hari Sabtu 14 Oktober 2017.

Nama : P

Tempat, Tanggal Lahir : Kandangan, 29 Agustus 1956

Usia : 61 Tahun

Jabatan : Pengguna Jasa Alkah Mahabbah

Hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan ibu P adalah sebagai berikut :

“saya memesan tanah ini udah dari tahun 2015 tapi saya mengetahui adanya bisnis tanah pemakaman di Mahabbah tu udah dari dua tahun yang lalu sebelum mesan tanahnya, awalnya juga saya tau ada bisnis pemakamannya dari iklan di stasiun televisi banjar.”⁶⁰

Kemudian subjek pengguna jasa Alkah Mahabbah kedua yang peneliti wawancara adalah :

Nama : M

Tempat, Tanggal Lahir : Pontianak, 11 Agustus 1954

Usia : 63 Tahun

Jabatan : Pengguna Jasa Alkah Mahabbah

Hasil wawancara penulis dengan beliau adalah sebagai berikut :

“Mesan tanah ni dari tahun 2013, awalnya tu dari kawan ku memberi brosur tanah pemakaman Mahabbah makanya aku tertarik ingin membeli tanah pemakaman ini. Olehnya pemakaman ini berbeda dari pemakaman yang lain.”⁶¹

Kemudian pada saat wawancara peneliti juga menanyakan tentang bagaimana pelayanan yang didapat pengguna jasa makam

⁶⁰Hasil wawancara dengan Ibu P Pada Hari Senin 25 Spetember 2017.

⁶¹Hasil wawancara dengan Ibu M Pada Hari Senin 25 September 2017.

Mahabbah dari pengelola makam Mahabbah. Berikut jawaban dari kedua subjek pengguna jasa Alkah Mahabbah :

Penuturan Ibu P :

“pelayanan yang saya dapat daari makam mahabbah itu macam-macam mulai dari fasilitasnya, serta perawatannya, makamnya itu selalu dibersihkan, makanya saya berminat dan merasa cukup puas untuk mesan tanah pemakaman disitu.”⁶²

Penuturan Ibu M :

“saya merasa puas dengan pelayanannya dimakam mahabbah karna makamnya itu terawat dengan bersih dan rapi, apalagi fasilitasnya sudah ada kayak toilet, taman tempat duduk, dan udah dilengkapi buku bacaan yasin dan doa-doa nya, jadi lebih mudah buat peziarah.”⁶³

Selanjutnya peneliti kembali menanyakan kepada subjek-subjek penelitian mengenai apakah anda sebagai pengguna jasa merasa keberatan dengan harga tanah makam tersebut sebesar Rp. 10.000.000 dan biaya perawatan kebersihan per bulan sebesar Rp. 5.000. Berikut ini adalah jawaban dari kedua subjek pengguna jasa Alkah Mahabbah :

Penuturan Ibu P :

“Harga tanah segitu emang udah dari Alkah Mahabbah dan gak bisa ditawar lagi, kalo emang harganya segitu gak apa-apa aku gak keberatan. Soalnya fasilitas sama tempat yang ditawarkan menjanjikan, jadi gak ada masalah harga. Kalo biaya perawatan gak apa-apa ja itung-itung aku sedekah sama orang yang bekerja disitu. Olehnya bersih tempatnya, setiap aku datangi ke pemakaman udah bersih makamnya.”⁶⁴

Penuturan Ibu M :

“gak keberatan harganya segitu, emang udah dari awal sebelum memilih tanah keinginan sendiri mau beli tanah pemakaman di

⁶²Hasil wawancara dengan Ibu P Pada Hari Senin 25 September 2017.

⁶³Hasil wawancara dengan Ibu M Pada Hari Senin 25 September 2017.

⁶⁴Hasil wawancara dengan Ibu P Pada Hari Senin 25 September 2017.

Alkah Mahabbah. Soalnya tempatnya nyaman, gak menakutkan orang dan fasilitas yang disediakan juga baik. Biaya perawatan gak apa-apa ja, biar bisa bermanfaat untuk orang-orang yang bekerja di pemakaman ini.⁶⁵

Setelah itu peneliti menanyakan kembali perihal bagaimana sistem penjualan tanah makam di Alkah Mahabbah. Berikut jawaban dari kedua subjek pengguna jasa Alkah Mahabbah :

Penuturan Ibu P :

“Sistem penjualan tanah di sini pake sistem hadiah, tapi tetap sama dengan jual beli. Namanya ja yang agak beda. Kata pengelola sistem hadiah tu biar sama-sama untung tidak ada yang dirugikan.”⁶⁶

Penuturan Ibu M :

“Pakai sistem hadiah biasanya jual belinya di pemakaman Alkah Mahabbah, soalnya sebelum memesan ada perjanjian diawal tentang tanahnya kayapa, terus diberi tau sistem hadiah kayapa, jadi aku nih gak apa-apa ja pake sistem hadiah asalkan emang sama-sama untung gak ada yang dirugikan.”⁶⁷

Pengguna jasa mengetahui adanya pemakaman Alkah Mahabbah, melalui brosur, ataupun dari stasiun televisi Banjar. Pemesanan tanah yang dilakukan oleh Ibu P dan M telah lama dipesan agar tanah pemakaman sesuai dengan yang diinginkan. Harga yang ditetapkan oleh Alkah Mahabbah adalah harga yang tidak bisa ditawar, tapi harga tersebut menjanjikan karena telah disediakan berbagai macam fasilitas.

Biaya perawatan yang dikenakan setiap bulannya untuk perawatan dan kebersihan dari makam, serta biaya tersebut mempunyai manfaat untuk karyawan yang bekerja di pemakaman Alkah Mahabbah. Sistem

⁶⁵Hasil wawancara dengan Ibu M Pada Hari Senin 25 September 2017.

⁶⁶Hasil wawancara dengan Ibu P Pada Hari Senin 25 September 2017.

⁶⁷Hasil wawancara dengan Ibu M Pada Hari Senin 25 September 2017.

hadiah yang digunakan dalam jual beli tanah pemakaman ini sama dengan jual beli, tapi istilah tersebut biasa digunakan oleh pengelola dan pengguna jasa, apabila pengguna jasa telah menyepakati jual beli tersebut dilakukakan. Selama sistem hadiah tersebut tidak merugikan salah satu pihak, maka sistem hadiah ini dapat diberlakukan.

2. Kendala-kendala dalam Pengelolaan Bisnis di Pemakaman Alkah Mahabbah Gunung Ronggeng Martapura Kalimantan Selatan

Berikut adalah hasil wawancara yang peneliti peroleh setelah melakukan wawancara dengan subjek-subjek penelitian di Alkah Mahabbah:

a. Pengelola Alkah Mahabbah

Adapun wawancara yang dilakukan peneliti dengan Bapak Z mengenai kendala dalam mengelola bisnis ini, apakah ada kendala dari perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan adalah sebagai berikut:

Penuturan Bapak Z

“Kendala dalam mengelola bisnis kadada sampai wahini, lancar-lancar aja, kalo dari perencanaan, beserta kawan-kawannya tu udah disiapin sebelum membuat bisnis ini, olehnya penting kan ada itu dalam bisnis setau ulun aja lah. Soalnya ulun tau kaya tu olehnya kita sering berbagi ilmu jua tentang bisnis jadi ulun paham aja sedikit-sedikit.”⁶⁸

Terjemahan :

Kendala dalam mengelola bisnis tidak ada sampai sekarang, lancar-lancar saja, jika dari perencanaan, beserta teman-temannya itu sudah disiapkan sebelum membuat bisnis ini, karena penting jika ada itu dalam bisnis setahu saya. Soalnya saya tahu seperti itu

⁶⁸Hasil wawancara dengan Bapak Z pada Hari Senin 25 September 2017.

karena kita sering berbagi ilmu juga tentang bisnis jadi saya paham sedikit-sedikit.

Setelah itu peneliti menanyakan kembali perihal bagaimana mengatasi kendala, apabila suatu saat timbulnya kendala dalam bisnis pemakaman Alkah Mahabbah. Berikut jawaban dari pengelola Alkah Mahabbah:

Penuturan Bapak Z

“amun ada kendala tiba-tiba muncul namanya manusia kada bisa memprediksi lah, tapi amun ada kendala hadapi aja kendalanya terus dicari solusinya gasan menghadapi kendala yang terjadi, kami melakukan evaluasi kada cuma ada kendala aja baru evaluasi kami memang rutin mengadakan evaluasi lawan para karyawan sebulan sekali. Tapi sampai tahun ini alhamdulillah kadada kendala apapun.”⁶⁹

Terjemahan :

Jika ada kendala tiba-tiba muncul namanya manusia tidak bisa memprediksi, tapi jika ada kendala hadapi saja kendalanya terus dicari solusinya untuk menghadapi kendala yang terjadi, kami melakukan evaluasi tidak hanya ada kendala saja baru evaluasi kami memang rutin mengadakan evaluasi dengan para karyawan sebulan sekali. Tapi sampai tahun ini alhamdulillah tidak ada kendala apapun.

Selanjutnya peneliti menanyakan kembali perihal apakah ada kendala dari pengguna jasa yang menunggak pembayaran iuran untuk perawatan makam selama sebulan, atau bahkan bertahun-tahun. Berikut jawaban dari pengelola Alkah Mahabbah :

Penuturan Bapak Z

“Iuran dari pengguna jasa Insya Allah kadada kendala, pengguna jasanya paham-paham aja tanpa kita tagih, tapi kalo ada pengguna jasa yang menunggak iuran, kami hubungi orang yang bersangkutan, mereka bayar iuran perbulan soalnya sebelum pengguna jasanya mau membeli tanah udah dikasih tau

⁶⁹Hasil wawancara dengan Bapak Z pada Hari Senin 25 September 2017.

kalo ada iuran gasan perawatan makam jadi mereka sepakat aja.”⁷⁰

Terjemahan :

Iuran dari pengguna jasa Insya Allah tidak ada kendala, pengguna jasanya paham-paham saja tanpa kita menagih, tapi jika ada pengguna jasa yang menunggak iuran, kami hubungi orang yang bersangkutan, mereka bayar iuran perbulan soalnya sebelum pengguna jasanya mau membeli tanah sudah dikasih tahu jika ada iuran untuk perawatan makam jadi mereka sepakat saja.

Peneliti menanyakan kembali perihal pemasaran yang dilakukan untuk menarik masyarakat sekitar untuk membeli tanah pemakaman di Alkah Mahabbah. Bagaimana Anda melakukan pemasaran atau promosi Alkah Mahabbah untuk menarik masyarakat agar membeli tanah pemakaman di Alkah Mahabbah, dan apakah ada kendala ketika melakukan pemasaran atau promosi bisnis pemakaman ini. Berikut jawaban pengelola :

Penuturan Bapak Z ;

“amun kendala kami promosi kadada, kan sebelum melakukan promosi kami harus tau dulu sasaran ke mana yang hendak kami promosikan jadi biar tepat sasaran.”⁷¹

Terjemahan :

Jika kendala kami promosi tidak ada, sebelum melakukan promosi kami harus tahu dulu sasaran ke mana yang ingin kami promosikan jadi biar tepat sasaran.

Bisnis pemakaman Alkah Mahabbah selama menjalankan bisnisnya, tidak adanya kendala dari tunggakan pembayaran iuran pengguna jasa, serta dalam mengelola tanah pemakaman. Apabila terjadi kendala akan dihadapi kendala tersebut dengan mencari solusi

⁷⁰Hasil wawancara dengan Bapak Z pada Hari Senin 25 September 2017.

⁷¹Hasil wawancar dengan Bapak Z pada Hari Senin 25 September 2017.

terbaik untuk melawan kendala yang terjadi, mengadakan evaluasi bukan hanya ketika ada kendala namun evaluasi merupakan kegiatan rutin setiap sebulan sekali yang diadakan oleh pengelola bersama dengan para karyawan Alkah Mahabbah. Kendala dalam promosi tidak ada karena sebelum promosi harus mengetahui sasaran yang dituju untuk mempromosikan tanah pemakaman Alkah Mahabbah.

b. Karyawan Alkah Mahabbah

Berikut hasil wawancara yang di dapat peneliti mengenai perihal selama Anda bekerja di pemakaman Alkah Mahabbah, apakah terdapat kendala ketika membayar upah Anda setelah bekerja. Berikut jawaban dari karyawan Alkah Mahabbah :

Penuturan Bapak MZ

“Upah diberi ga ada kendala sesuai aja upah dengan kerjaan yang diberi, kadang ada juga dari peziarah yang langsung beri kami sedekah tapi kami ga nerima soalnya kami udah ada yang mengupah tenaga kami.”⁷²

Kemudian peneliti menanyakan kembali perihal bagaimana mengatasi kendala, apabila suatu saat timbulnya kendala dalam bisnis pemakaman Alkah Mahabbah. Berikut jawaban dari karyawan Alkah Mahabbah :

“Hadapi ja kendalanya yang terjadi kayapa, kami pernah diajak rapat lawan yang pengelolanya, untuk ikut evaluasi sebulan sekali biasanya evaluasi tu dari bisnis ini abis tu kami diberi tau tentang bisnis seperti cara menjalankan bisnis yang baik, jadi sering membagi ilmu kalo diajak evaluasi.”⁷³

⁷²Hasil wawancara dengan Bapak MZ melalui telepon sebagai karyawan Alkah Mahabbah pada Hari Sabtu 14 Oktober 2017.

⁷³Hasil wawancara dengan Bapak MZ melalui telepon sebagai karyawan Alkah Mahabbah pada Hari Sabtu 14 Oktober 2017.

Peneliti menanyakan kembali mengenai perihal apakah Anda mengetahui promosi yang dilakukan oleh pengelola dan adakah kendala yang terjadi saat melakukan promosi atau pemasaran. Berikut jawaban Bapak MZ :

“Sebelum melakukan promosi kami dikasih tau lawan pengelola, kalo mempromosikan harus tepat sasaran jadi ga salah sasaran yang dituju.”⁷⁴

Penuturan Bapak MZ menyatakan tidak ada kendala dalam memberi upah kepada pekerja pemakaman Alkah Mahabbah, walaupun terkadang ada dari peziarah yang hendak memberi sedekah, namun pekerja ini menolaknya karena telah ada yang memberi upah atas pekerjaan yang dikerjakan.

Pengelola Alkah Mahabbah mengadakan evaluasi sebulan sekali dengan para karyawan serta berbagi ilmu mengenai bisnis yang dijalankan. Pengelola mempromosikan lewat brosur, dan memasang iklan pada stasiun TVRI Kalimantan Selatan, serta membuat reklame sebelum pintu masuk pemakaman. Kendala yang terjadi dalam mempromosikan tidak ada, karena sebelum melakukan promosi pengelola memberi arahan agar promosi tepat sasaran.

c. Pengguna Jasa Alkah Mahabbah

Berikut hasil wawancara yang di dapat peneliti mengenai perihal apakah ada kendala dalam membayar iuran perbulan untuk biaya

⁷⁴Hasil wawancara dengan Bapak MZ melalui telepon sebagai karyawan Alkah Mahabbah pada Hari Sabtu 14 Oktober 2017.

perawatan. Berikut jawaban pengguna jasa Alkah Mahabbah Ibu P dan Ibu M :

Penuturan Ibu P :

“untuk iuran perbulan biaya perawatan ga ada kendala selama ini, bayar iuran tu emang dari kesadaran sendiri tanpa ditagih oleh orang Alkah Mahabbah.”⁷⁵

Penuturan Ibu M :

“iuran perbulan ga ada kendala soalnya tu udah kaya kewajiban bayar iuran untuk perawatan, dan kesadaran dari aku sendiri dan orang yang di pemakaman Alkah Mahabbah ga menagih, jangan sampai ditagih hanya Rp. 5.000 aja perbulan, ga perlu nunggu ditagih.”⁷⁶

Biaya perawatan yang dibayar oleh pengguna jasa tidak menjadi kendala, biaya perawatan rutin dilakukan sebulan sekali dan hanya Rp. 5000,-perbulan. Biaya perawatan dibayar dari kesadaran sendiri pengguna jasa tanpa menunggu ditagih pihak pemakaman Alkah Mahabbah.

3. Bisnis Tanah Pemakaman Menurut Fatwa MUI

Berikut adalah hasil wawancara yang peneliti peroleh setelah melakukan wawancara dengan subjek-subjek penelitian di Alkah Mahabbah:

a. Pengelola Alkah Mahabbah

Adapun wawancara yang dilakukan peneliti dengan Bapak Z mengenai fatwa MUI tentang bisnis tanah pemakaman, bagaimana tanggapan dari Anda mengenai fatwa MUI terkait dengan bisnis tanah

⁷⁵Hasil wawancara dengan Ibu P pada Hari Senin 25 September 2017.

⁷⁶Hasil wawancara dengan Ibu M pada Hari Senin 25 September 2017.

pemakaman. Berikut jawaban pengelola Alkah Mahabbah Bapak Z adalah sebagai berikut:

Penuturan Bapak Z :

“ulun tau ja yang fatwa MUI tu, dibolehkan jual beli tanah pemakaman ni, asalkan suka sama suka ja antara aku lawan yang memesan tanah, olehnya ada fatwa MUI yang sudah diterbitkan makanya ulun berani ja tanah ni ku jadikan bisnis.”⁷⁷

Terjemahan :

Saya mengetahui fatwa MUI itu, dibolehkan jual beli tanah pemakaman ini, asalkan suka sama suka antara saya dengan orang yang memesan tanah, karena ada fatwa MUI yang sudah diterbitkan makanya saya berani tanah ini saya jadikan bisnis.

Setelah itu peneliti menanyakan kembali bagaimana hak-hak yang didapat oleh pengguna jasa dan dikenakan kewajiban apa saja bagi pengguna jasa dari pemakaman Alkah Mahabbah. Berikut jawaban dari pengelola Alkah Mahabbah:

Penuturan Bapak Z :

“amun hak-hak buat pengguna jasa kami ngasih tanah yang dihandaki lawan pengguna jasa hendak mesan berapa lubang kah kami siapkan ja selama masih ada tanah makam yang kosong, pengguna jasa yang udah bayar tunai tanah udah jadi miliknya jadi terserah aja lagi pengguna jasa kayapa. Kami memberi fasilitas jua sama pengguna jasa yang sesuai lah lawan harganya, kewajibannya pengguna jasa bayar biaya perawatan Rp. 5.000 perbulan kalo setahun Rp. 60.000 udah itu ja kewajibannya.”⁷⁸

Terjemahan :

Jika hak-hak buat pengguna jasa kami memberi tanah yang diinginkan dengan pengguna jasa hendak mesan berapa lubang kami siapkan selama masih ada tanah makam yang kosong, pengguna jasa yang sudah bayar tunai tanah sudah menjadi miliknya jadi terserah saja lagi pengguna jasa gimana. Kami memberi fasilitas juga sama pengguna jasa yang sesuai sama

⁷⁷Hasil wawancara dengan Bapak Z pada Hari Senin 25 September 2017.

⁷⁸Hasil wawancara dengan Bapak Z pada Hari Senin 25 September 2017.

harganya, kewajibannya pengguna jasa bayar biaya perawatan Rp. 5.000 perbulan tetapi jika setahun Rp. 60.000 sudah itu saja kewajibannya.

Selanjutnya peneliti menanyakan kembali mengenai perihal bagaimana tanggapan Anda sebagai pengelola tentang tanah makam yang dijadikan bisnis. Berikut jawaban pengelola Alkah Mahabbah:

Penuturan Bapak Z :

“menurut ulun lah jual beli tanah pemakaman asalkan antara kedua belah pihak suka sama suka udah terpenuhi syarat lawan rukun jual belinya kada papa ja dijalani terus, beda lagi kalo ada yang ga suka lawan jual beli tanah pemakaman ni kada usah aja beli tanah makam di Alkah Mahabbah dari pada yang membeli tu kada ikhlas salah kena ulun. Tapi selama ini alhamdulillah dari tahun ke tahun banyak aja yang membeli tanah makam di sini, tu kan berarti selama ulun menjalankan bisnis para pengguna jasa kadada masalah jua, jadi kada papa ja kalo tanah makam ni dijadikan bisnis.”⁷⁹

Terjemahan :

Menurut saya jual beli tanah pemakaman asalkan antara kedua belah pihak suka sama suka sudah terpenuhi syarat dan rukun jual belinya bisa dijalani terus, beda lagi jika ada yang tidak suka dengan jual beli tanah pemakaman ini tidak membeli tanah makam di Alkah Mahabbah dari pada yang membeli itu tidak ikhlas nanti saya salah. Tapi selama ini alhamdulillah dari tahun ke tahun banyak saja yang membeli tanah makam di sini, itu berarti selama saya menjalankan bisnis para pengguna jasa tidak ada masalah juga, jadi tidak ada masalah jika tanah makam ini dijadikan bisnis.

Setelah itu peneliti menanyakan kembali perihal. Apakah bisnis tanah pemakaman Alkah Mahabbah terdapat unsur yang berlebihan-lebihan ataupun boros, bagaimana tanggapan Anda sebagai pengelola.

Berikut jawaban dari pengelola Alkah Mahabbah Bapak Z :

⁷⁹Hasil wawancara dengan Bapak Z melalui telepon pada Hari Minggu 05 November 2017.

Penuturan Bapak Z :

“ada unsur boros lawan berlebih-lebihan kadada, soalnya kami nih sebelum menetapkan harga menghitung jua fasilitas yang disediakan berapa jumlah harganya, abis tu keuntungan yang ulun dapat berapa, menggaji karyawan berapa, semuanya ulun hitung kalo bisnis kada pakai hitung-hitungan bisa-bisa ulun rugi banyak. Bukannya ulun handak mencari keuntungan ja lah, tapi ulun membantu jua olehnya sekarang tu jarang pemakaman kaya di sini, tanahnya luas ada taman-taman, jadi orang berziarah tu nyaman mendatangnya. Sebelum membeli tu gin udah ulun kasih tau jua harganya segitu, para pengguna jasa sepakat lawan harganya yang segitu ulun kasih tau jua fasilitas yang disediakan. Tapi banyak yang bepadah ke ulun kemahalan harga yang segitu, emang mahal harga segitu gasan tanah pemakaman, biasanya pemakaman umum tu kada segitu harganya, tapi kayapa lagi udah harganya segitu kada kawa ditawar lagi olehnya ulun pakai gasan bayar-bayar pajak jua.”⁸⁰

Terjemahan :

Ada unsur boros sama berlebih-lebihan tidak ada, soalnya kami sebelum menetapkan harga menghitung juga fasilitas yang disediakan berapa jumlah harganya, habis itu keuntungan yang saya dapat berapa, menggaji karyawan berapa, semuanya saya hitung jika bisnis tidak menggunakan hitung-hitungan bisa-bisa saya rugi banyak. Bukannya saya ingin mencari keuntungan saja, tapi saya membantu juga olehnya sekarang itu jarang pemakaman seperti di sini, tanahnya luas ada taman-taman, jadi orang berziarah itu enak mendatangnya. Sebelum membeli itu juga sudah saya beri tau juga harganya segitu, para pengguna jasa sepakat dengan harganya yang segitu saya beri tahu juga fasilitas yang disediakan. Tapi banyak yang bilang dengan saya kemahalan harga yang segitu, memang mahal harga segitu untuk tanah pemakaman, biasanya pemakaman umum itu tidak segitu harganya, tapi gimana lagi sudah harganya segitu tidak bisa ditawar lagi olehnya saya gunakan untuk bayar-bayar pajak juga.

Fatwa mengenai jual beli tanah pemakaman yang dikeluarkan oleh MUI, pengelola Alkah Mahabbah Bapak Z mengetahui adanya ketentuan jual beli tanah pemakaman, sehingga tanah milik Bapak Z dikelola untuk dijadikan bisnis tanah pemakaman sesuai dengan Fatwa MUI yang telah

⁸⁰Hasil wawancara dengan Bapak Z melalui telepon pada Hari Minggu 05 November 2017.

dikeluarkan. Pemberian hak oleh pengelola Alkah Mahabbah untuk pengguna jasa adalah dengan memberikan tanah yang diinginkan oleh pengguna jasa serta menyediakan fasilitas sesuai dengan harga yang telah ditentukan. Status kepemilikan tanah makam telah menjadi milik pengguna jasa, apabila pengguna jasa telah memesan tanah di Alkah Mahabbah. Kewajiban yang perlu ditunaikan setiap pengguna jasa dengan membayar iuran perawatan kebersihan dan kerapihan makam dengan biaya Rp. 5.000 perbulan dan Rp. 60.000 apabila setahun.

Transaksi jual beli tanah pemakaman dapat terjadi, apabila kedua belah pihak suka sama suka serta syarat dan rukun jual beli terpenuhi. Jual beli yang melibatkan kedua belah pihak berarti memiliki kesepakatan diantara keduanya, apabila ada pihak yang tidak sepakat dalam jual beli tanah pemakaman Alkah Mahabbah maka sebaiknya jual beli tidak dilanjutkan. Selama 8 tahun berjalannya bisnis ini peminat untuk memesan tanah semakin meningkat, hal ini menunjukkan bahwasannya bisnis yang dijalankan tidak memiliki komentar negatif dari masyarakat sekitar maupun masyarakat yang berada di luar Kota Martapura.

Unsur *tabzir* dan *israf* dalam bisnis pemakaman yang dijalankan tidak ada, karena sebelum menjalankan bisnis melakukan perhitungan yang akurat. Apabila dalam menjalankan bisnis tidak memiliki perhitungan yang matang maka kerugian semakin banyak. Pengambilan keuntungan bukan hanya untuk kepentingan pribadi melainkan ada pembayaran yang harus ditunaikan seperti membayar pajak, dan membayar karyawan.

Pengelola Alkah Mahabbah telah menginformasikan kepada pengguna jasa dengan harga yang telah ditentukan, fasilitas yang disediakan, lalu pihak pengguna jasa sepakat dengan harga dan fasilitas yang diperoleh.

b. Karyawan Alkah Mahabbah

Berikut hasil wawancara yang di dapat peneliti mengenai perihal bisnis pemakaman menurut fatwa MUI, bagaimana tanggapan dari Anda mengenai fatwa MUI terkait dengan bisnis tanah pemakaman. Berikut jawaban dari karyawan Alkah Mahabbah :

Penuturan Bapak MZ :

“Fatwa MUI yang dikeluarkan aku tau ja dari pengelola yang memberi tau, makanya tanah ini dibuka untuk dijadikan bisnis pemakaman olehnya pengelola udah tau, kalo ga tau ga berani juga pengelola tu buka bisnis asalan aja. Yang fatwa MUI tu dijelaskan jual beli tu suka sama suka jadi sah ja jual belinya, setau ku ja lah kayatu oleh aku diberi tau juga oleh pengelola, aku ni tinggal ngerjakan apa ja dari pengelola.”⁸¹

Setelah itu peneliti menanyakan kembali bagaimana hak-hak yang didapat oleh pengguna jasa dan dikenakan kewajiban apa saja bagi pengguna jasa dari pemakaman Alkah Mahabbah. Berikut jawaban dari karyawan Alkah Mahabbah :

Penuturan Bapak MZ :

“hak-hak yang diberi dari Alkah Mahabbah buat pengguna jasa, tanah sama disediakan fasilitas sesuai dengan harga. Tanah kalonya udah mesan tanah jadi milik pengguna jasa sesuai dengan keinginan dari pengguna jasa. Pengguna jasa wajib membayar iuran perbulan untuk biaya perawatan dan kebersihan Rp. 5.000 perbulan amunnya setahun Rp. 60.000 tu ja setau ku kewajibannya.”⁸²

⁸¹Hasil wawancara dengan Bapak MZ melalui telepon pada Hari Sabtu 04 November 2017.

⁸²Hasil wawancara dengan Bapak MZ melalui telepon pada Hari Sabtu 04 November 2017.

Selanjutnya peneliti menanyakan kembali mengenai perihal bagaimana tanggapan Anda sebagai karyawan tentang tanah makam yang dijadikan bisnis. Berikut jawaban karyawan Alkah Mahabbah:

Penuturan Bapak MZ :

“tanah makam yang dijadikan bisnis ni ga apa-apa aja, selama ga ada keluhan dari pengguna jasa yang mesan tanah ini. Kalo pengguna jasa ada keluhan mengenai bisnis pemakaman udah dari tahun kemarin kami udah ga bekerja di sini abis tu bisnisnya bubar, ga dilanjutkan, kaya tu aja lah tanggapanku.”⁸³

Setelah itu peneliti menanyakan kembali perihal. Apakah bisnis tanah pemakaman Alkah Mahabbah terdapat unsur yang berlebihan-lebihan ataupun boros, bagaimana tanggapan Anda sebagai karyawan.

Berikut jawaban dari karyawan Alkah Mahabbah :

Penuturan Bapak MZ :

“kalo berlebihan ga juga olehnya keuntungannya tu buat bayar kami, jadi ga sepenuhnya buat pengelola kami paham udah kaya tu. Emang harganya mahal buat pemakaman, aku ja mau mesan di sini belum bisa olehnya belum cukup uang ku, kalo udah cukup baru aku mesan tanah di sini. Aku pernah dengar juga kata orang-orang harganya terlalu mahal, khusus orang kaya aja kata orang-orang tu, tapi aku udah bekerja ku diamkan aja orang yang ngomong kaya tu. Tapi di sini kan sesuai aja harga dengan fasilitas yang disediakan, tempatnya aja nyaman.”⁸⁴

Penuturan Bapak MZ mengetahui adanya fatwa MUI diberikan informasi dari pengelola, tanah dikelola untuk dijadikan sebagai bisnis tanah pemakaman tidak hanya asal membuka bisnis melainkan dilihat dari syarat dan jual beli yang ditetapkan oleh fatwa MUI. Pengguna jasa

⁸³Hasil wawancara dengan Bapak MZ melalui telepon pada Hari Sabtu 04 November 2017.

⁸⁴Hasil wawancara dengan Bapak MZ melalui telepon pada Hari Sabtu 04 November 2017.

diberikan hak-hak dari Alkah Mahabbah berupa tanah dan telah menjadi milik pengguna jasa apabila telah memesan tanah di Alkah Mahabbah, serta disediakan fasilitas sesuai dengan harga yang telah ditentukan. Kewajiban bagi pengguna jasa membayar iuran perawatan dan kebersihan makam sebesar Rp.5.000 perbulan dan Rp.60.000 setahun.

Tanah yang dijadikan sebagai bisnis tanah pemakaman tetap berjalan selama tidak ada keluhan dari para pengguna jasa, apabila terdapat keluhan dari pengguna jasa maka bisnis pemakaman ini tidak dilanjutkan. harga yang ditentukan tidak ada unsur *tabzir* maupun *israf*, karena Alkah Mahabbah menyesuaikan harga dengan fasilitas yang diperoleh pengguna jasa, tempat yang nyaman bagi peziarah yang mendatangi pemakaman. Keuntungan yang didapat tidak semata-mata untuk pengelola, melainkan keuntungan tersebut diperuntukkan membayar gaji karyawan.

c. Pengguna Jasa Alkah Mahabbah

Adapun wawancara yang dilakukan peneliti dengan Ibu P dan Ibu M mengenai fatwa MUI tentang bisnis tanah pemakaman, bagaimana tanggapan dari Anda mengenai fatwa MUI terkait dengan bisnis tanah pemakaman. Berikut jawaban dari kedua pengguna jasa Alkah Mahabbah :

Penuturan Ibu P :

“tentang fatwa MUI ni aku kurang tau soalnya, aku mesan tanah tu dikasih tau harganya, fasilitas yang disediakan, lawan biaya perawatan dibayar perbulan kalo ga setahun itu aja. Fatwa MUI aku ga dikasih

tau dari Alkah Mahabbah tentang bisnis tanah pemakaman kayapa hukumnya.”⁸⁵

Penuturan Ibu M :

“mengenai fatwa MUI aku ga tau ada itu, aku dikasih tau lawan Alkah Mahabbah harganya berapa, sistem jual beli pake sistem hadiah, abis itu iuran untuk biaya perawatan perbulan dan setahunnya, kaya tu aja aku dikasih taunya. Aku tinggal memberi uang aja ke Alkah Mahabbah abis tu aku dapat lubang tanah sesuai dengan pesananan ku berapa.”⁸⁶

Setelah itu peneliti menanyakan kembali bagaimana hak-hak yang didapat oleh Anda sebagai pengguna jasa dan dikenakan kewajiban apa saja bagi pengguna jasa dari pemakaman Alkah Mahabbah. Berikut jawaban dari kedua pengguna jasa Alkah Mahabbah:

Penuturan Ibu P :

“Alkah Mahabbah memberi aku tanah lawan fasilitas fardu kifayah dengan harga yang seitu, tanah udah jadi milik ku tapi bukan sepenuhnya tanah tu milik ku tergantung dari aku mesan tanah berapa lubang. Kewajibannya aku disuruh bayar iuran Rp.5.000 perbulan kalo setahun Rp. 60.000.”⁸⁷

Penuturan Ibu M :

“hak-hak buatku dari Alkah Mahabbah aku diberi tanah sesuai dengan pesanan ku berapa lubang, dan aku diberi fasilitas fardu kifayah lengkap udah fasilitasnya. Kalo kewajibannya aku bayar iuran perbulan Rp. 5.000 perbulan Rp. 60.000 setahun.”⁸⁸

Selanjutnya peneliti menanyakan kembali mengenai perihal bagaimana tanggapan Anda sebagai pengguna jasa tentang tanah makam yang djadikan bisnis. Berikut jawaban pengguna jasa Alkah Mahabbah Ibu P dan Ibu M :

⁸⁵Hasil wawancara dengan Ibu P melalui telepon pada Hari Sabtu 04 November 2017.

⁸⁶Hasil wawancara dengan Ibu M melalui telepon pada Hari Sabtu 04 November 2017.

⁸⁷Hasil wawancara dengan Ibu P melalui telepon pada Hari Sabtu 04 November 2017.

⁸⁸Hasil wawancara dengan Ibu M melalui telepon pada Hari Sabtu 04 November 2017.

Penuturan Ibu P :

“tanah makam yang dijadikan bisnis menurut ku lah ga apa-apa aja asalkan dalam menjalankan bisnis tidak curang, jujur, terus tanah pemakaman yang dipromosikan harus sesuai juga dengan keadaan, selama ga ada yang dirugikan bisnis ni ga apa-apa dijalankan terus menerus. Aku yang mesan tanah di Alkah Mahabbah ga masalah olehnya dari pelayanan baik harganya sesuai aja dengan fasilitas yang disediakan. Selama ini aku ga ada keluhan sama orang Alkah Mahabbah, kan ada biaya perawatan sama kebersihan tu sesuai aja waktu aku ke makam bersih dan terawat juga”⁸⁹

Penuturan Ibu M :

“adanya bisnis pemakaman ni memudahkan orang sebenarnya. Olehnya sekarang jarang tanah pemakaman yang luas kaya Alkah Mahabbah banyak taman-tamannya juga, jadi ngebuat orang tu ga takut buat ke makam. Terus harganya sesuai aja dengan fasilitas yang disediakan. Ga ada tanah pemakaman dijadikan bisnis selain di Alkah Mahabbah.”⁹⁰

Setelah itu peneliti menanyakan kembali perihal. Apakah bisnis tanah pemakaman Alkah Mahabbah terdapat unsur yang berlebihan-lebihan ataupun boros, bagaimana tanggapan Anda sebagai pengguna jasa. Berikut jawaban dari kedua subjek pengguna jasa Alkah Mahabbah :

Penuturan Ibu P :

“Kalo dari menurutku ga ada unsur yang berlebih-lebihan, emang mahal harga pemakaman tu tapi bagi yang ga keberatan dengan harga yang segitu ga apa-apa aja, tapi bagi yang keberatan saran ku lah lebih baik cari pemakaman yang sesuai dengan kemampuan uangnya. Boros ga ada soalnya harganya segitu tapi udah disediakan fasilitas fardu kifayah, jadi ga ada unsur borosnya menurut ku kaya tu aja lah.”⁹¹

Penuturan Ibu M

“ada unsur berlebih-lebihan menurut ku ga ada, soalnya emang kayatu udah ketentuannya, dari harga, fasilitas, sama biaya perawatan udah dikasih sama Alkah Mahabbah. Tapi emang sedikit mahal buat tanah

⁸⁹Hasil wawancara dengan Ibu P melalui telepon pada Hari Sabtu 04 November 2017.

⁹⁰Hasil wawancara dengan Ibu M melalui telepon pada Hari Sabtu 04 November 2017.

⁹¹Hasil wawancara dengan Ibu P melalui telepon pada Hari Sabtu 04 November 2017.

pemakaman segitu harganya, sesuaikan aja lagi dengan kelapangan rezekinya, kalo belum lapang cari aja dulu pemakaman yang umum, memesan tanah tu ga ada paksaan jadi terserah aja mau mesan tanah di mana. Dibilang boros ga juga olehnya udah disesuaikan dengan harga dan fasilitas yang didapat.”⁹²

Bagi pengguna jasa fatwa MUI mengenai bisnis tanah pemakaman masih asing didengar bahkan tidak mengetahui adanya hal ini. Saat pengguna jasa memesan tanah hanya diberikan informasi mengenai harga, sistem jual beli yang dipakai, fasilitas yang disediakan, dan biaya perawatan. Hak dan kewajiban yang diberikan oleh Alkah Mahabbah untuk pengguna jasa adalah diberikan tanah sesuai dengan pesanan dari pengguna, meskipun status tanah tidak sepenuhnya milik pengguna jasa. Alkah Mahabbah juga memberikan fasilitas yang lengkap yaitu fardu kifayah. Setiap pengguna jasa yang telah mesan tanah di Alkah Mahabbah diwajibkan untuk membayar iuran perbulan Rp. 5.000 apabila setahun dikenakan biaya Rp. 60.000.

Tanah pemakaman yang dijadikan bisnis merupakan bisnis yang diperbolehkan. Asalkan dalam melakukan bisnis tidaknya kecurangan, jujur, dan tanah pemakaman yang dipromosikan sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. Harga yang ditentukan telah sesuai dengan fasilitas yang disediakan, serta dikenakan pembayaran iuran perbulan Rp.5.000 dan setahun Rp. 60.000 untuk biaya perawatan dan kerapihan makam pun dijaga oleh para pengelola. Adanya bisnis tanah pemakaman memudahkan orang dalam mencari tanah pemakaman serta tanah pemakaman seluas Alkah

⁹²Hasil wawancara dengan Ibu M melalui telepon pada Hari Sabtu 04 November 2017.

Mahabbah terbilang sangat jarang ditemukan, karena kebanyakan tanah dijadikan bangunan yang megah untuk dibuka lapangan usaha maupun pekerjaan.

Unsur *tabzir* dan *israf* dalam bisnis pemakaman yang telah dijalankan, menurut penuturan dari pengguna jasa Ibu M dan P tidak ada karena dalam pelayanan dan kinerja dari Alkah Mahabbah sesuai dengan promosi yang dilakukan dan harga yang ditetapkan pun pengguna jasa tidak keberatan, serta disediakan fasilitas yang lengkap oleh Alkah Mahabbah. Harga pemakaman yang ditawarkan memang mahal, tapi bagi orang yang belum lapang dalam rezekinya sebaiknya tidak memesan tanah pemakaman di Alkah Mahabbah, melainkan mencari tanah pemakaman sesuai dengan *financial* nya.

D. Analisis Data

Bisnis merupakan aktivitas organisasi yang menjual barang dan jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya, untuk mendapatkan keuntungan. Dalam bisnis organisasi manajemen adalah sebagai proses pemakaian sumber daya secara efektif untuk mencapai sasaran yang telah ditentukan dengan melakukan kegiatan.

Belakangan ini tanah dapat dijadikan suatu bisnis makam yang menjadi inspirasi banyak orang untuk memberikan pelayanan yang baik bagi konsumen. Pada pengelolaannya bisnis makam menggunakan fungsi-fungsi dari manajemen agar suatu bisnis tersebut dapat berjalan dengan baik sesuai apa yang ingin dicapai.

1. Pengelolaan Bisnis Tanah di Pemakaman Alkah Mahabbah Gunung Ronggeng Martapura Kalimantan Selatan

Berdasarkan hasil wawancara yang telah peneliti paparkan pada bab penyajian data diketahui bahwa dalam pengelolaan di Alkah Mahabbah menerapkan empat fungsi dari manajemen yaitu perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan. Manajemen dijadikan sebagai dasar bisnis agar sesuai dengan tercapainya tujuan dalam bisnis tersebut. Menurut dari hasil wawancara subjek Z, adapun perencanaan yang di lakukan oleh pengelola Alkah Mahabbah tersebut diawali dengan tempat tanah yang strategis, promosi ataupun pemasaran, sertaharga yang telah ditetapkan.

Tanah pemakaman Alkah Mahabbah melakukan pemasaran melalui iklan pada stasiun televisi TVRI (Televisi Reuplik Indonesia) Kalimantan Selatan, testimoni, ketok tular antara orang yang telah mengetahui adanya bisnis tanah pemakaman, kepada orang yang belum mengetahuinya, dan membagikan brosur untuk pengunjung yang datang ke tanah pemakaman Alkah Mahabbah. Menurut penuturan bapak MZ sebagai karyawan menyatakan promosi yang dilakukan harus tepat sasaran, sebelum memulai promosi pengelola mengarahkan cara mempromosikan agar sesuai dengan sasaran yang dituju. Menurut hemat peneliti, pada tahap awal berwirausaha masalah pemasaran tentu saja akan menjadi kesulitan yang pasti terjadi, maka dari itu kesulitan ini akan bisa mudah teratasi jika

pada saat awal perencanaan bisnis dilakukan riset terhadap pasar dengan baik, sehingga tinggal mengikuti rencana pada riset tersebut.

Berbicara mengenai harga, pemakaman Alkah Mahabbah memiliki harga yang berbeda dari pemakaman umum lainnya, karena harga dari tanah pemakaman ini yaitu Rp.10.000.000,- perlubang. Harga ini telah dilengkapi sarana fardu kifayah serta dikenakan biaya perawatan Rp.5.000 perbulan, apabila setahun dikenakan Rp. 60.000.- Harga tersebut juga termasuk adanya kewajiban bagi wajib pajak untuk membayarkan PBB (Pajak Bumi Bangunan). Harga ini apabila ditawarkan kepada orang-orang yang kurang mampu memang harga yang mewah, tetapi bagi pengguna jasa yang memiliki kemampuan *financial* yang lapang, harga tersebut tidak memberatkan.

Menurut hemat peneliti harga yang ditetapkan pemakaman Alkah Mahabbah, selama salah satu pihak tidak ada yang dirugikan dan tidak ada yang terzalimi maka harga tersebut diperbolehkan, yang telah dijelaskan pada BAB II, Islam mengajarkan harga yang adil yaitu harga yang tidak menimbulkan eksploitasi atau penindasan (kezaliman) sehingga merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak yang lain, harga harus mencerminkan manfaat bagi pembeli dan penjualnya secara adil, yaitu penjual memperoleh keuntungan yang normal dan pembeli memperoleh manfaat yang setara dengan harga yang dibayarkan.

Kemudian dari segi pengorganisasian telah merancang struktur organisasi agar semua pihak bisa bekerja dengan efektif dan efisien yang

mana di dalam sturuktur organisasi pemakaman Alkah Mahabbah terdiri dari ketua, sekretaris, bendahara, penasehat, dan karyawan. Serta pengarahan yang dilakukan oleh pengelola pada para pekerja agar dapat bertanggungjawab atas kerjaan yang sudah ditetapkan kepada masing-masing pihak tanah makam. Tanah pemakaman ini memiliki pengawasan, yang mana pemerintah ikut serta dalam pengawasan pemakaman tersebut untuk meninjau keadaan pemakaman. pengelola dari tanah pemakaman Alkah Mahabbah turut mengawasi kinerja dari bisnis pemakaman yang telah berjalan.

Manajemen bisnis yang lebih khusus dapat diartikan sebagai suatu proses yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan yang dilakukan para manajer dalam sebuah organisasi, agar tujuan yang telah ditentukan dapat diwujudkan.⁹³ Pondasi dari manajemen ada empat yaitu perencanaan, perencanaan merupakan penentuan strategi dan taktik yang tepat untuk mewujudkan target dan tujuan organisasi. Kemudian beralih pada pengorganisasian yaitu perencanaan yang didesain dalam sebuah struktur organisasi yang tepat serta dapat memastikan semua pihak bekerja secara efektif dan efesien. Dari segi pengarahan yaitu manajer mempunyai peran untuk mengarahkan pekerja yang sesuai dengan tujuan organisasi. Lalu pengawasan yaitu memastikan bahwa kinerja sesuai dengan rencana.

⁹³Sadono Sukirno, *Pengantar Bisnis*, Jakarta: Prenada, 2004, hal. 96.

Maka dari pengertian manajemen tersebut bisnis yang dikelola dengan baik, akan memiliki empat fungsi dari manajemen. Karena empat fungsi ini akan berpengaruh terhadap kualitas dan kinerja dalam menjalankan suatu bisnis. Adanya manajemen ini merupakan simbol dari menjalankan bisnis yang baik dan mempunyai tujuan yang dicapai. Manajemen dan organisasi yang baik maka tujuan optimal dapat diwujudkan, pemborosan terhindari, dan meminimalisir kerugian. Menurut hemat peneliti setelah melakukan observasi dan wawancara langsung di tanah pemakaman Alkah Mahabbah, bahwa manajemen yang dilakukan di tanah pemakaman ini telah memenuhi empat fungsi dari manajemen yang telah dijelaskan pada bab II deskripsi teori.

Pengelola tanah pemakaman Alkah Mahabbah menerapkan fungsi manajemen dengan baik, yang mana dalam bisnis yang dijalankan telah menggunakan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan. Hal ini digunakan agar meminimalisir adanya kerugian, serta menjaga kualitas pelayanan, dan kinerja dari bisnis pemakaman. Begitu juga menurut pengguna jasa seperti subjek Ibu P dan Ibu M, menyatakan merasakan kepuasan dalam pelayanan yang diberikan oleh pemakaman Alkah Mahabbah, karena dari pelayanannya terkoordinir dengan baik serta lebih mengutamakan kepuasan setiap pengguna jasa.

2. Kendala-kendala dalam Pengelolaan Bisnis di Pemakaman Alkah Mahabbah Gunung Ronggeng Martapura Kalimantan Selatan

Berdasarkan observasi peneliti dan melakukan wawancara secara langsung, peneliti memperoleh pernyataan dari subjek terutama pengelola Alkah Mahabbah. Menurut subjek Z kendala selama menjalani bisnis tanah pemakaman tidak adanya kendala, melainkan semakin banyaknya pengguna jasa yang tertarik untuk memesan tanah pemakaman Alkah Mahabbah sampai saat ini. Bisnis tanah pemakaman telah berjalan selama 8 tahun, kendala yang terjadi hampir tidak ada.

Pengguna jasa yang memesan juga tidak ada keluhan mengenai pengelolaan tanah pemakaman yang dikelola. Menurut penuturan dari pengguna jasa Ibu P dan Ibu M merasakan kepuasan dalam melayani pengguna jasa yang memesan tanah pemakaman, dan biaya perawatan yang dibayar oleh pengguna jasa sampai saat ini tidak ada yang tertunggak, karena biaya perawatan dibayar dari kesadaran sendiri dari pengguna jasa.

Mulai dari perawatan pun terjaga dari kebersihan dan kerapihan makam membuat peziarah nyaman ketika menziarahi makam keluarga. Begitupun dari biaya perawatan Rp. 5.000,- menurut pengelola bapak Z pengguna jasa tidak ada yang menunggak pembayaran selama berbulan-bulan bahkan bertahun-tahun. Biaya perawatan dapat teratasi berkat kerjasama dari pengguna jasa, jadi tidak ada kendala yang terjadi dalam pembayaran iuran. Pembayaran iuran yang dilakukan oleh pengguna jasa,

memang pengelola tidak menagih, apabila pengguna jasa ada yang menunggak maka dari pihak Alkah Mahabbah akan menghubungi pengguna jasa yang bersangkutan. Karyawan yang berinisial bapak MZ menuturkan, upah yang dibayarkan setelah bekerja sesuai dengan pekerjaan yang dikerjakan tidak ada kendala dalam hal upah-mengupah.

Pengelolaan yang baik dalam menjalani bisnis pemakaman sehingga kendala-kendala yang hendak terjadi dapat teratasi dengan cepat tanggap, tanpa menunggu keluhan dari pengguna jasa. Kendala biasanya akan muncul ketika menjalankan bisnis apapun seperti pemaparan teori yang terdapat pada bab II. Mengenai pemasaran atau promosi yang dilakukan oleh pengelola berdasarkan wawancara, kendala dalam pemasaran bisnis pemakaman Alkah Mahabbah pun tidak menjadi kendala, karena Alkah Mahabbah juga memasang reklame yang besar untuk menarik minat warga sekitar, dan membuat penasaran bagi masyarakat luas maupun masyarakat sekitar mengenai tanah pemakaman yang dibisniskan.

Menurut hemat peneliti, selama kendala dalam bisnis pemakaman tidak terjadi, hal itu lah yang membuat tanah pemakaman Alkah Mahabbah mampu bertahan hampir bertahun-tahun. Adanya perencanaan yang matang sebelum menjalankan bisnis memudahkan mencapai tujuan yang diharapkan, serta adanya pengontrolan setiap bulannya berupa evaluasi dari kinerja maupun pelayanan terhadap pengguna jasa yang telah memesan tanah. Dengan adanya 4 fungsi manajemen di bab II

deskripsi teori, maka kendala bisnis tidak terjadi meskipun kendala akan muncul seorang pebisnis yang handal akan menyiapkan strategi untuk mengatasinya.

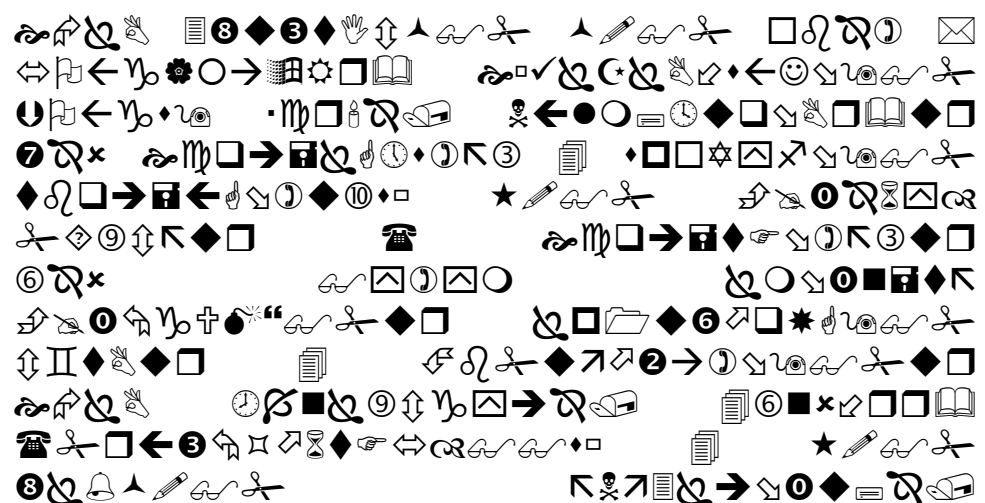
3. Bisnis Lahan Pemakaman Menurut Fatwa MUI

Berdasarkan observasi peneliti pemakaman Alkah Mahabbah merupakan pemakaman yang dijadikan sebagai ladang bisnis, karena tanah yang dikelola oleh pengelola adalah tanah milik sendiri bukan tanah yang diwakafkan. Bisnis tanah pemakaman seperti ini jarang dilakukan oleh masyarakat pada umumnya, biasanya tanah yang masyarakat kelola apabila memiliki tanah langsung dijual kepada yang berminat untuk membeli tanahnya. Lain halnya dengan Alkah Mahabbah, tanah tersebut dikelola sebaik-baiknya, dan mengambil peluang yang sangat menjanjikan untuk mendapatkan penghasilan. Serta menjadikan pemakaman Alkah Mahabbah membuka lapangan pekerjaan, bagi masyarakat sekitar yang membutuhkan pekerjaan sesuai dengan kemampuan masing-masing.

Bisnis pemakaman ini apabila dikalkulasikan mendapatkan keuntungan yang berlipat, karena masyarakat sekitar mempunyai minat yang tinggi untuk memesan tanah pemakaman di Alkah Mahabbah. Alkah Mahabbah menetapkan harga yang tidak bisa ditawar, harga tersebut telah ditentukan sesuai dengan fasilitas yang diberikan oleh Alkah Mahabbah. Bisnis tanah pemakaman yang dijalankan selama bertahun-tahun telah mendapatkan respon positif dari masyarakat sekitar maupun masyarakat yang berada di luar Kota Martapura.

Menurut penuturan Bapak Z sebagai pengelola bisnis pemakaman, bisnis pemakaman tidak dilakukan apabila tidak ada izin ataupun peraturan mengenai bisnis pemakaman. Begitupun halnya penuturan dari Ibu M tanah pemakaman yang dijadikan bisnis sebenarnya memudahkan masyarakat untuk mendapatkan tanah pemakaman yang luas, karena menurutnya tanah pemakaman yang luas sangat jarang untuk ditemukan, dan pemakaman yang dibuat tidak membuat peziarah merasa takut untuk mendatangi pemakaman. Penuturan dari Ibu M mengenai bisnis pemakaman, bisnis dapat berjalan apabila di dalam bisnis tersebut tidak ada kecurangan, jujur, serta dalam mempromosikan keadaan pemakaman sesuai dengan keadaan pemakaman yang sebenarnya.

Menurut hemat peneliti, bisnis merupakan metode bermuamalah dengan antar sesama yang dapat memberikan masalah kepada orang banyak, bisnis yang baik seperti yang dicontohkan oleh nabi Muhammad SAW, memiliki sifat jujur, dan amanah dalam berdagang ataupun berbisnis. Seperti QS. At-Taubah ayat 111 menjelaskan yakni :





Artinya :“Sesungguhnya Allah telah membeli dari orang-orang mukmin, diri dan harta mereka dengan memberikan surga untuk mereka. Mereka berperang pada jalan Allah; lalu mereka membunuh atau terbunuh. (Itu telah menjadi) janji yang benar dari Allah di dalam Taurat, Injil dan *al-Qur’ān*. Dan siapakah yang lebih menepati janjinya (selain) daripada Allah? Maka bergembiralah dengan jual beli yang telah kamu lakukan itu, dan itulah kemenangan yang besar.”

Rasulullah SAW yang diutus oleh Allah SWT sebagai penyempurna akhlak juga memberi tuntunan yang berkaitan dengan bisnis. *al-Qur’ān* dalam mengajak manusia untuk mempercayai dan mengamalkan tuntutan-tuntutannya dalam segala aspek kehidupan seringkali menggunakan istilah-istilah yang dikenal dalam dunia bisnis seperti jual-beli dan untung-rugi. Secara Islam bisnis diperbolehkan selama dalam menjalankan bisnis tidak adanya persaingan yang kotor, serta melakukan hal-hal yang tidak diperbolehkan untuk memperoleh keuntungan yang berlipat.

Bisnis yang dilakukan dapat bermanfaat untuk orang lain dengan tujuan membantu antar sesama, tidak ada salahnya bisnis pemakaman seperti Alkah Mahabbah dipertahankan. Seperti teori *maqāsid asy-syarī’ah* pada bab II deskripsi teori, bahwasanya maksud Allah selaku pembuat syari’ah untuk memberikan kemaslahatan kepada manusia. Yaitu dengan terpenuhinya kebutuhan *dharūri*, *hājiyat*, dan *tahsīniyat* agar manusia bisa hidup dalam kebaikan dan dapat menjadi hamba Allah yang baik.

Alkah Mahabbah dalam bertransaksi menggunakan sistem hadiah. Sistem hadiah ini diperuntukkan bagi pengguna jasa yang telah memesan tanah sebelum tanah tersebut menjadi milik pengguna jasa. Menurut penuturan dari subjek Z jual beli yang diterapkan memakai sistem hadiah, yang mana maksud dari hadiah ialah suka sama suka antara penjual dan pembeli. Pihak pertama menghadiahkan sebuah lubang dan pihak kedua menghadiahkan uang sebesar harga tanah tersebut sehingga kedua belah pihak saling menguntungkan. Menurut dari salah satu karyawan yaitu bapak MZ yang bekerja di pemakaman Alkah Mahabbah menyatakan, sistem penjualan yang digunakan adalah hadiah suka sama suka antar kedua belah pihak.

Mengenai penuturan hadiah, apabila dari sudut pandang orang yang awam tentang sistem jual beli hadiah di pemakaman Alkah Mahabbah, maka makna hadiah yang digunakan oleh Alkah Mahabbah dapat berbeda dari makna hadiah yang sebenarnya. Hadiah makna sebenarnya adalah pemindahan hak atas milik itu sendiri oleh seseorang kepada orang lain tanpa pemberian balasan. Penjelasan dari hadiah ini, kenyataan yang terjadi di lapangan yang diperoleh peneliti berdasarkan wawancara, Alkah Mahabbah memakai sistem hadiah sebagai istilah dalam melakukan transaksi agar sistem jual beli yang digunakan Alkah Mahabbah berbeda dengan istilah jual beli yang biasanya terjadi di masyarakat, dan salah satu strategi untuk menarik minat masyarakat sekitar serta masyarakat yang berada diluar Kota Martapura.

Jual beli merupakan suatu perjanjian tukar menukar benda (barang) yang mempunyai nilai, atas dasar kerelaan (kesepakatan) antara dua belah pihak sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang dibenarkan oleh syara'. Jual beli secara Islam adalah adanya rukun dan syarat jual beli serta berdasarkan *al-Qur'ān* dan hadis. Terdapat landasan hukum mengenai jual beli di bab II deskripsi teori yaitu QS. An-Nisa ayat 29 menjelaskan :



Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu”.

Sehingga dengan disyariatkannya jual beli tersebut merupakan salah satu cara untuk merealisasikan keinginan dan kebutuhan manusia, karena pada dasarnya, manusia tidak akan dapat hidup sendiri tanpa berhubungan dan bantuan orang lain. Secara umum jual beli sesuatu yang lumrah dalam menjalankan suatu bisnis, seperti halnya bisnis pemakaman yang dijalani oleh subjek Z. Transaksi yang digunakan dalam jual beli tidak merugikan salah satu pihak, karena adanya unsur kerelaan dari harga tanah yang ditetapkan. Sedangkan adanya sistem hadiah yang telah dipaparkan di atas, merupakan kebiasaan dari jual beli yang digunakan dalam menjual tanah kepada pengguna jasa. Jual beli secara umum tetap

dipakai tapi istilah hadiah merupakan istilah khusus yang digunakan ketika bertransaksi di tanah pemakaman Alkah Mahabbah.

Berdasarkan fatwa MUI yang telah dijelaskan pada bab II menyatakan bahwasanya sistem hadiah tidak digunakan dalam transaksi, melainkan sistem jual beli yang digunakan. Maka dari itu sesuai dengan pernyataan dari Bapak Z sebagai pengelola Alkah Mahabbah, sistem hadiah diperbolehkan dalam bertransaksiasalkan antara kedua belah pihak suka sama suka dan pengguna jasa telah meyepakatinya. Fatwa MUI diketahui oleh pengelola namun fatwa tersebut hanya pengelola yang mengetahuinya, sedangkan pengguna jasa tidak mengetahui adanya fatwa MUI mengenai bisnis tanah pemakaman. Seperti penuturan Ibu P dan Ibu M, tidak mengetahui adanya fatwa MUI karena dari pihak Alkah Mahabbah hanya memberikan informasi terkait harga, fasilitas dan kewajiban yang harus ditunaikan. Begitupun penuturan dari Bapak MZ sebagai karyawan, mengetahui adanya fatwa MUI mengenai bisnis tanah pemakaman, tapi hanya sebatas mengetahuinya karena karyawan hanya mengikuti arahan dari pengelola.

Menurut hemat peneliti jual beli di tanah pemakaman Alkah Mahabbah telah menggunakan rukun dan syarat jual beli yang telah dipaparkan pada deskripsi teori yang berada di bab II. Jual beli yang digunakan tidak melanggar dari syariat yang telah dianjurkan dari *al-Qur'ān* dan hadis, adanya kerelaan dari kedua belah pihak merupakan jual beli yang telah memenuhi rukun dan syarat jual beli secara Islam.

Berbicara mengenai bisnis, bisnis adalah salah satu alternatif untuk mendapatkan penghasilan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan primer maupun sekunder. Bisnis adalah sebuah aktivitas yang mengarah pada peningkatan nilai tambah melalui proses penyerahan jasa, perdagangan atau pengolahan barang (produksi).

Bisnis yang dilakukan oleh Alkah Mahabbah, dalam bertransaksi ataupun dalam memperoleh keuntungan, menggunakan bisnis yang secara Islam. Tanah pemakaman tidak hanya Alkah Mahabbah saja, tetapi ada tanah pemakaman lain yang diperuntukkan untuk umum. Oleh sebab itu Alkah Mahabbah ini mempunyai inovasi yang cemerlang untuk menjadikan tanah pemakaman sebagai ladang bisnis yang mampu mengumpulkan pundi-pundi rupiah.

Maka dari itu bisnis pemakaman dapat berjalan apabila tidak adanya unsur *tabzir* dan *israf* seperti pemaparan fatwa MUI yang terletak di bab II, menyatakan Jual beli lahan untuk kepentingan kuburan dibolehkan dengan ketentuan syarat dan rukun jual beli terpenuhi, dilakukan dengan prinsip sederhana, tidak mendorong adanya *tabzir*, *israf*, dan perbuatan sia-sia, yang memalingkan dari ajaran Islam, kavling kuburan tidak bercampur antara muslim dan non-muslim, penataan dan pengurusannya dijalankan sesuai ketentuan syari'ah, tidak menghalangi hak orang untuk memperoleh pelayanan penguburan.

Jual beli dan bisnis lahan untuk kepentingan kuburan mewah yang terdapat unsur *tabzir* dan *israf* hukumnya haram. Sesuai wawancara yang

peneliti peroleh dari pengelola Bapak Z, bisnis pemakaman yang dijalankan tidak adanya unsur *tabzir* dan *israf*, menurutnya sebelum bisnis dijalankan diperhitungkan secara matang mulai dari harga, dan fasilitas yang disediakan oleh Alkah Mahabbah, tidak hanya untuk mengambil keuntungan secara pribadi namun untuk membayar gaji karyawan dan memenuhi kewajiban untuk membayar pajak. Penuturan dari pengguna jasa mengenai *tabzir* dan *israf*, menurut Ibu P dan M tidak ada, karena harga yang telah ditetapkan sesuai dengan fasilitas yang disediakan.

Harga pemakaman memang memberatkan bagi masyarakat yang belum lapang dari segi *financial*, tapi bagi masyarakat yang tidak keberatan harga tersebut merupakan harga yang seimbang. Status kepemilikan tanah telah menjadi hak pengguna jasa apabila memesan tanah di Alkah Mahabbah, dan dikenakan kewajiban untuk membayar iuran perbulan ataupun pertahun. Menurut Bapak MZ sebagai karyawan Alkah Mahabbah, selama bekerja di Alkah Mahabbah sepengetahuannya tidak ada unsur *tabzir* maupun *israf*, harga dengan fasilitas yang disediakan telah sesuai, pemakaman dijadikan tempat yang nyaman bagi peziarah. Menurut hemat peneliti bisnis pemakaman Alkah Mahabbah selama tidak mengandung unsur *tabzir* dan *israf*, maka bisnis pemakaman akan mengundang minat masyarakat sekitar maupun masyarakat luar Kota untuk memesan tanah di pemakaman Alkah Mahabbah. Apabila Alkah Mahabbah terdapat unsur *tabzir* dan *israf* bisnis pemakaman akan ditutup sejak lama.

Menurut hemat peneliti persaingan bisnis saat ini, saling berkompetisi untuk menarik konsumen atau pengguna jasa untuk menggunakan produk-produk yang ditawarkan, bahkan mendengar kata bisnis merupakan hal yang tidak asing bagi masyarakat pada umumnya. Manusia memang perlu untuk bertahan hidup tanpa meminta-minta dan menunggu belas kasihan dari orang lain, dengan berbisnis menjadikan manusia mandiri yang dapat menciptakan peluang usaha dan mengurangi angka pengangguran dan membuka lapangan pekerjaan bagi yang membutuhkan pekerjaan. Dunia bisnis saat ini sangat bersaing, dari mulai bisnis yang kecil hingga bisnis yang besar, apapun dijadikan bisnis untuk mendapatkan keuntungan.

Bisnis tidak hanya untuk mencari keuntungan semata melainkan dengan bisnis mampu mendorong perekonomian masyarakat menjadi lebih baik, dan memperdayakan orang-orang yang tidak memiliki keterampilan maupun tidak memiliki latarbelakang pendidikan untuk dipekerjakan agar mampu mengangkat derajat seseorang. Zaman milineal saat ini menjadi pebisnis mudah untuk diraih, dikarenakan membuka bisnis dapat diakses melalui media sosial, maka dari itu apapun dapat dibisniskan dengan cara apapun. Tapi sebagai pebisnis muslim mampu bersaing secara sehat dan tidak keluar dari koridor syariat yang telah ditetapkan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Peneliti akan menyimpulkan hasil analisis yang diperoleh dari lapangan, berikut adalah kesimpulannya :

1. Pengelolaan bisnis Alkah Mahabbah memiliki empat fungsi manajemen dalam mengelola bisnis tanah pemakaman ini, empat fungsi tersebut yaitu perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan. Berdasarkan dari empat fungsi tersebut tanah pemakaman Alkah Mahabbah mampu menarik minat masyarakat sekitar agar membeli tanah pemakaman di Alkah Mahabbah. Harga tersebut apabila ditawarkan kepada orang-orang yang kurang mampu memang harga yang mewah, tetapi bagi pengguna jasa yang memiliki kemampuan *financial* yang lapang, harga tersebut tidak memberatkan.
2. Kendala-kendala dalam mengelola bisnis tanah pemakaman Alkah Mahabbah Bisnis tanah pemakaman telah berjalan selama 8 tahun, kendala yang terjadi hampir tidak ada. Pengguna jasa yang memesan juga tidak ada keluhan mengenai pengelolaan tanah pemakaman yang dikelola.
3. Bisnis tanah pemakaman Alkah Mahabbah menurut fatwa MUI (Majelis Ulama Indonesia) Jual beli lahan untuk kepentingan kuburan dibolehkan dengan ketentuan syarat dan rukun jual beli terpenuhi, dilakukan dengan prinsip sederhana, tidak mendorong adanya *tabzir*, *israf*, dan perbuatan sia-sia, yang memalingkan dari ajaran Islam, kavling kuburan tidak

bercampur antara muslim dan non-muslim, penataan dan pengurusannya dijalankan sesuai ketentuan syari'ah, tidak menghalangi hak orang untuk memperoleh pelayanan penguburan. Jual beli dan bisnis lahan untuk kepentingan kuburan mewah yang terdapat unsur *tabzir* dan *israf* hukumnya haram. Jual beli yang diterapkan pemakaman Alkah Mahabbah memakai sistem hadiah, yang mana maksud dari hadiah ialah suka sama suka antara penjual dan pembeli. Harga yang ditentukan untuk pemakaman umum memang harga yang tidak biasa, namun pemakaman Alkah Mahabbah telah menyesuaikan harga dengan fasilitas yang disediakan jadi bisnis pemakaman Alkah Mahabbah tidak terdapat unsur *tabzir* dan *israf* melainkan membantu masyarakat untuk mendapatkan tanah pemakaman yang luas.

B. Saran

Berdasarkan dari hasil penelitian dan analisis yang penulis lakukan, bahwa pengelolaan bisnis terhadap tanah pemakaman mewah di Pemakaman Mahabbah Gunung Ronggeng Martapura. Untuk itu penulis memberi saran, yaitu :

1. Bagi pengelola Bisnis Tanah Pemakaman Mahabbah Gunung Ronggeng Martapura dalam melakukan kegiatan bisnis tidak melupakan adanya syariat Islam mengenai jual beli. Mampu menjaga kualitas dari pelayanan kepada pengguna jasa telah menarik minat masyarakat sekitar untuk membeli tanah pemakaman di Alkah Mahabbah. Sistem jual beli yang digunakan sebaiknya memakai sistem jual beli sebagaimana mestinya yang telah dipakai oleh

mayoritas masyarakat, sistem hadiah dalam jual beli sebaiknya tidak digunakan agar tidak mengundang persepsi masyarakat dan pemikiran yang negatif tentang jual beli pemakaman Alkah Mahabbah. Bisnis pada umumnya mengambil keuntungan dari hasil yang diperjual belikan, tetapi dalam mengambil keuntungan tidaklah asal mengambil, namun diperhatikan etika dalam berbisnis.

2. Bagi pengelola Alkah Mahabbah, sebaiknya dibangun tempat istirahat untuk melepas penat selama perjalanan menuju Alkah Mahabbah. Karena peziarah yang datang ke pemakaman Alkah Mahabbah tidak hanya peziarah yang berada disekitar Kota Martapura, melainkan dari berbagai penjuru Kota. Maka dari itu sebaiknya segera dibangun tempat-tempat seperti yang disebutkan, agar pengguna jasa yang memesan tanah di pemakaman Alkah Mahabbah semakin banyak.
3. Bagi pelaku bisnis tanah pemakaman lainnya, meskipun masih jarang tanah pemakaman dijadikan bisnis, namun mampu bersaing secara sehat dan tidak adanya kezaliman antara kedua belah pihak, kegiatan bisnis ini tidak hanya untuk mencari keuntungan tetapi mencari keberkahan dari hasil keuntungan yang didapat.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

Abdurrahman, Nan Herdiana, *Manajemen Bisnis Syariah dan Kewirausahaan*, Bandung: CV Pustaka Setia, 2013.

Alma, Buchari, *Pengantar Bsinis*, Bandung: Alfabeta, 2004.

Anoraga, Pandji, *Pengantar Bisnis: Pengelolaan Bisnis dalam Era Globalisasi*, Jakarta: Rineka Cipta, 2007.

Amalia, Euis, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*. Jakarta: Grama Publishing, 1996.

Azwar, Saifuddin, *Metode Penelitian*, Yogyakarta : Pustaka pelajar, 1998.

Djakfar, Muhammad, *Etika Bisnis*, Depok: Penebar Swadaya, 2012.

Fauzia, Ika Yunia, *Etika Bisnis dalam Islam*, Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2013.

Huda, Qamarul, *Fiqh Muamalah*, Yogyakarta: Teras, 2011.

Keputusan Menteri dalam Negeri Nomor 26 Tahun 1989, Pasal 1.

Kusuma Wardana, *Motivasi Masyarakat Palangka Raya dalam Pelaksanaan Tradisi Menunggu Kuburan dalam Tinjauan Hukum Islam*, Skripsi, 2013.

Muhammad dan Rahmad Kurniawan, *Visi dan Misi Ekonomi Islam Kajian Spririt Ethico-Legal atas prinsip Taradin dalam Praktek Bank Islam Modern*, Malang: Intimedia, 2014.

Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP-AMP-YKPN, 2003.

Muhammad Ismail Yusanto, Muhammad Krebet Widjajakusuma, *Menggagas Bisnis Islami*, Jakarta: Gema Insani, 2002.

Moleong, Lexy J., *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2005.

- Muhammad, Alfian, *Filsafat Etika Islam*, Bandung: Pustaka Setia, 2011.
- Muhammad, *Suul Khuluq*, Jakarta: Pustaka Darul Ilmi, 2007.
- Nasution, Farid, *Penelitian Praktis*, Medan: PT. Pustaka Widyasarana, 1993.
- Poerwodarminto, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 1993.
- Rivai, Veithzal, *Islamic Business and Economic Ethics*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2012.
- Siahaan, Marihot Pahala, *Bea Perolehan Hak Atas Tanah dan Bangunan, Teori dan Praktek*, Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2003.
- Suherman, Eman, *Praktik Bisnis Berbasis Entrepreneurship Panduan Memulai dan Mengembangkan Bisnis dengan Mudah dan Sukses*, Bandung: Alfabeta, 2011.
- Sukirno, Sadono, *Pengantar Bisnis*, Jakarta: Prenada, 2004.
- Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: Alfabeta, 2012.
- Sayyid Muhammad Al-Muhdhar Bin Alwi Al-Maliki Al-Hasan, *Sampaikah Pahala Bacaan Yasin dan Tahlil Kepada Mayyit*, Surabaya: Cahaya Ilmu, 2007.
- Tanzeh, Ahmad, *Metodologi Penelitian Praktis*, Yogyakarta: Penerbit Teras, 2011.
- Tisnawati, Ernie, *Pengantar Manajemen*, Jakarta: Kenacana, 2005.
- Untung, Budi, *Hukum dan Etika Bisnis*, Yogyakarta: Andi Offset, 2012.
- Umary, Barmawie, *Materi Akhlak*, Yogyakarta: Ramadhani, 1966.

Internet

- Admin, "Info Peluang Usaha", diambil dari <https://infopeluangusaha.com>, diakses hari sabtu 07 oktober 2017 pukul 15.40 WIB.

Admin, Sejarah Martapura, di akses dari <http://banjarkab.go.id/>, Pada Hari Selasa 10 Oktober 2017 Pukul 14.20 WIB.

Bondan Jabrik, Ayat dan Hadits Jual Beli,
<http://ayatnhaditsjualbeli.blogspot.co.id/>, (Di Akses Pada Jum'at 10 Februari 2017 Pukul 07.32 WIB).

Fauziah Nisa, Pemahaman tentang Bisnis,
<http://fauziahnisa.blogspot.co.id/2011/01/pemahaman-tentang-bisnis.html>,
 Di akses pada 25 Februari 2017 pukul 15.23 WIB.

Muhammad Washito Abu Fawaz, Hadits-Hadits Shohih tentang Keutamaan
 Perniagaan dan Pengusaha Muslim,
<https://abufawaz.wordpress.com/2012/04/10/> , (di Akses Pada Senin 16 Januari 2017, Pukul 06.48 WIB).

Muhammad Arifin Badri, Hukum-Hukum Umum Seputar Akad Jual Beli,
<https://almanhaj.or.id/3269-hukum-hukum-umum-seputar-akad-jual-beli.html>, Di akses pada Rabu 25 Februari 2017 Pukul 15.55 WIB.

Rumah Usahaku, <https://rumahusahaku.wordpress.com/rukun-dan-syarat-jual-beli/>, Di akses pada Hari Rabu 25 Februari 2017 pukul 16.15 WIB.

The Pradjna, Definisi Bisnis,
<https://thepradjna.wordpress.com/2011/10/28/definisi-bisnis/>, (diakses Pada
 selasa 07 Juni 2016 Pukul 15.40 WIB).